

Bayim



GİRİŞİMCİLERİN DERGİSİ
MART 2018 / SAYI 17

OLUR MUSUN



POPÜLER FRANCHISE MARKASI





HER ŞEY SÖZ
VERDİĞİMİZ GİBİ.
YENİ NESİL
EĞLENCE ŞİMDİ
FARKLI YÜZÜYLE
METROMALL'DE!

Aycan HELVACIOĞLU

ahelvacioglu@epochchanneltv.com



Yine dopdolu bir mart sayısı ile sizlerle birlikteyiz. Yeni iş kurmak isteyenler için rehber niteliğinde olacak, girişimci ve yatırımcıların heyecanla beklediği, Franchise 101/2018 Dosyasını keyifle okuyacağınızı ümit ediyoruz. Kendi işinizi kurmak veya diğer markaların hangi şartlarda franchise verdiği hakkında bilgi sahibi olmak istiyorsanız bu dosyayı detaylı şekilde incelemelisiniz. Önemle belirtmek isterim ki bu çalışmada amacımız franchise sayıları ile markaları sıralamak değil, popüler markaları yatırımcılara sunmaktır.

74 farklı sektörü aynı çatı altında buluşturan ve bu yıl 11-14 Ekim 2018'de düzenlenecek Bayim Olur musun Franchising Fuarı yeni bir atılımla, Perakende Alanları: AVM-Ticari Alanlar-Yönetim Kiralama Özel Bölümünü bünyesine taşıyor. Franchise veren zincir markalara kiralama ve yönetim konularında; danışmanlık ve profesyonel hizmet veren firmalar, ticari alanlar ve AVM'ler projelerini tanıtmak adına Bayim Olur musun platformunda markalar ve girişimcilerle bir araya gelecek.

Bu sayımızda, Medyafors Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Özhan Erem, kaleme aldığı yazısında, yatırımcıların Türkiye sınırları içinde franchise modeliyle büyüdükten sonra iş modelini yurt dışına taşıyarak 'Dünya Markası' olmak istediklerini ve bu doğrultuda "Ekonomi Bakanlığı'nın Türk markalarının 'Master Franchise' haklarını alabilecek yabancılara da teşvik vermesi gerektiğine vurgu yapıyor... Keyifle okuyacaksınız.

Yurt dışına açılacak bir marka hangi unsurlara dikkat etmelidir? En doğru büyüme nasıl olmalıdır? Markaların agresif büyüme istekleri nelere yol açabilir? Bu soruların tüm cevaplarını Medyafors Fuarcılık Uluslararası İlişkiler Direktörü Ferzan Erem Escobedo sizler için kaleme aldı. Kendi işletmemizi iyi analiz edebiliyor muyuz? Doğru yer, doğru ticaretin markanıza katacaklarını Konuk Yazar Libra DLM Yön. Krl. Üyesi Ercüment Alptekin'in yazısında okuyacaksınız.

Özsüt'ün, 1938'den bugüne varan başarı hikâyesini marka Genel Müdürü Güçlü Şeneler röportajında bulacaksınız. Bu yıl pek çok marka pek çok dalda ödüle layık görüldü. Türk markalarının gücünü artık tüm dünya yakından tanıyor ve bu başarılar bizi gururlandırıyor.

Ve çok daha fazlası... Markaların franchise haberleri, şube açılışları ve sektörün önemli gelişmelerini içeren mart sayımızı keyifle okuyacağınızı umuyorum.

Sevgiyle kalın...

İÇİNDEKİLER

INDEX

2018
MART
SAYI 17

Haberler 4 / 6 / 8 / 20 / 46 / 50 54 / 58 / 64 / 68 / 72	Beyin Fırtınası M. Özhan Erem 10
Girişim Anahtarı 12	Fuar Bayim Olur musun 2018 14
İhracat Adres Patent / C.Abdullah Akbulut 16	Köşe Yazısı Ferzan Erem Escobedo 18
Dosya Konusu 101 Popüler Franchise Markası 22 - 42	Konuk Yazar 44 / 56 / 66
Röportaj Özsüt / Güçlü Şeneler 52	Duayen Uzertaş A.Ş. İlhan Erem 60
Gayrimenkul 62	Kurdele 70 / 74

Yayın Sahibi
EREM YAYINCILIK VE TAN. HİZ. LTD. ŞTİ. Adına
İmtiyaz Sahibi Yön. Kur. Bşk. ve Sorumlu Müdür
M. Özhan EREM

Genel Yayın Yönetmeni
Aycan HELVACIOĞLU

Reklam Sorumlusu Arzu ŞİMŞEK Gülseren İRTEM Tuğberk HELVACIOĞLU	Yayın Koordinatörü Pınar ERDAĞ	Görsel Yönetmen Kerem ASLAN Grup Asistanı Özlem SARAÇ
Halkla İlişkiler Sorumlusu Sevilay KIRCAN	Grafik - Sanat Atakan ŞIKOĞLU	Web & Grafik Tasarım Erol ŞİŞMAN

BASKI: TurkuvaZ Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
BASILDIĞI YER: Akpınar Mah. Hasan Basri Cad. No:4
Sancaktepe / İSTANBUL Tlf: 0216 585 90 00
www.turkuvazmatbaacilik.com

DAĞITIM: TurkuvaZ Dağıtım Pazarlama A.Ş.

YAYIN TÜRÜ: Ticari, Yaygın, Sürekli / Aylık, Ulusal DİLİ: Türkçe

BAYIM OLUR MUSUN DERGİSİ, PARA DERGİSİ TARAFINDAN
EREM YAYINCILIK VE TANITIM HİZMETLERİ'NE YAPTIRILMIŞTIR



EREM YAYINCILIK VE TANITIM HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.
Maslak Mah. A.O.S. 53. Sok. No: 5 34398 Sanyer / İSTANBUL
Tel: 0212 346 26 26 Fax: 0212 346 26 54
info@bayimolurmusundergisi.com



Güçlü franchise sistemiyle büyümeye devam ediyor



TAB Gıda markaları için yatırımcılarına anahtar teslim işletme seçeneği sunuyor. Burger King'in Türkiye'de faaliyet gösteren 600'den fazla restoranı içinden 200'den fazlası franchise olarak hizmet veriyor. Burger King'in yanı sıra 80'e yakın Sbarro, 190'dan fazla Popeyes, 60'tan fazla Arby's ve 120'den fazla Usta Dönerci restoranı bulunan TAB Gıda, yatırımcılarına avantajlı fırsatlar sunuyor.



TAB Gıda markalarında yatırım maliyeti restoranın yeri, tipine, bulunduğu konuma ve büyüklüğüne göre değişiyor. Franchise yatırımları Burger King için 500 bin \$ + KDV'den, Popeyes için 400 bin \$ + KDV'den, Sbarro için 250 bin \$ + KDV'den, Arby's için 400 bin \$ + KDV'den, Usta Dönerci için ise 250 bin \$ + KDV'den başlıyor. TAB Gıda

Türkiye'de binden fazla restoranla hizmet veren TAB Gıda, hızlı servis restoran zinciri sektöründe 24 yıllık tecrübesiyle sektörün lideri konumunda.

yatırımcılara iki ayrı opsiyon sunuyor. Birinci opsiyon AVM dışında yer alan restoranları kapsıyor ve yatırımcılar dilerse inşaat ve ekipman yatırımlarını kendileri üstleniyor. İkinci opsiyonda ise yatırım tamamen TAB Gıda tarafından yapılarak anahtar teslim modeliyle hayata geçiriliyor.



Franchise ile büyüyecek

Maydanoz Köfte, Antalya'ya özgü 40 yıllık bir gelenek olan, taze yeşilliklerin boca edilerek servis edildiği geleneksel köfte sunumunu, iki genç girişimci Antalya Lara'da hizmete soktukten sonra gelen franchise talepleri ile birlikte 1 yıl içinde Konyaaltı ve Agora AVM'de 2 şube daha açtılar.



Antalya'da 3 şube ile hem restoran hizmeti hem de paket servis hizmeti veriyor. Katkısız %100 dana etinden yapılmakta olan geleneksel maydanozlu köftenin kasap köfte, kaşarlı köfte, domatesli köfte ve acılı köfte gibi farklı çeşitleri mevcuttur. Ayrıca nefis yayık ayran, çorba ve tahinli kabak tatlısı da tadabileceğiniz diğer ürünler.

Türk pidesine yurtdışından büyük talep

Ordudan çıkarak pideyi tüm dünyanın tattığı bir lezzet haline getirmeyi amaçlayan Aktaşlar Lezzet Grubu, Aktaşlar, Nelipide ve Pidemiss markalarıyla emin adımlarla ilerliyor. Donuk pide kategorisindeki ürünleriyle bugüne kadar Almanya, İngiltere, Amerika, Arabistan, Katar, Gürcistan, Dubai ve BAE'ni ihracat listesine ekleyen Aktaşlar; birçok ülkeden talep alarak birbirinden lezzetli pidelerini 2018 yılı içerisinde 20 ülkede daha satışa sunacak. Marka, Ortadoğu, Avrupa ve Amerika pazarından sonra şimdi de Avusturya, Azerbaycan, Belçika, Fransa, Hollanda, İsveç, İtalya, Malezya, Rusya ve Ukrayna ile distribütörlük anlaşması oluşturmak için çalışmalarını sürdürüyor.



bir yeri olduğunun altını çizen Aktaş, "Pide bizim için bir tat olmaktan ziyade bir tutku. Geleneksel lezzetimizi tüm dünyada tanıyarak olmasa bizim için çok kıymetli. Marka bilinirliğimiz her geçen gün artıyor. Tabii bu artışla doğru orantılı olarak talepte de artış yaşıyoruz. Yurt dışında bayi ağımlarını oluşturarak ihracat satışlarımızı arttırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu strateji doğrultusunda da 2018 yılsonuna kadar 20 ülkede daha olmayı hedefliyoruz" dedi.

Aktaş: "Pide bizim için tutku"

1981 yılından bu yana oluşturduğu lezzetleri yemeğe değer verenlerle paylaşan Aktaşlar Lezzet Grubu Yön. Krl. Bşk. Tamer Aktaş, Ordu pidesini dünyaya tanıtmaya arzusunda olduklarını söyledi. Pidenin Türkiye'de ayrı



mapaktif

Coğrafi Bilgi Sistemleri

Markanız için coğrafi bilgi sistemleri sunuyor

Mapaktif A.Ş., internet tabanlı bir harita, bölgesel ciro potansiyeli ve hedef kitle tespit aracı olarak Geodyzer yazılımını geliştirmiştir. Bu program ile paket servisi yapan firmaların operasyon ihtiyaçlarını karşılar; franchise ve bayilikler veren firmalar için cadde ve mahalle bazlı rapor çıkarır; tüm Türkiye genelinde tüm sektörler için rekabet analizi için veri tabanları yönetir. Mapaktif A.Ş. bu yazılımı sayesinde şirketle-

re hedef kitlelerinin nerede olduğunu bulabilme, yeni açacakları lokasyonları belirleyebilme ve tekrar eden siparişlere göre bölgesel müşteri sadakat haritalarını görüntüleyebilme imkanı sunmuştur. Pazarlama faaliyetlerinin önemli konusu olan bölgesel talep yoğunluğunu baz alan Mapaktif, bir bölge için gelir, gelişmişlik (SES), demografi, işyeri sayısı, konut sayısı, yaş grupları, eğitim durumunu vb. özellikleri raporlayabilme ye-

teneğine sahiptir. Ayrıca müşteriye paket servis veren firmalar için, hizmet bölgeleri içerisine düşen yolları indeksleyerek siparişin doğru şubeye yönlendirilmesini sağlayan Mapaktif, yapılan kampanyalardan en çok hangi şubeden geri dönüş aldığını ya da kampanyalardan geri dönüş alınamayan yerleri saptayarak, firmaların pazarlama kanallarını nasıl şekillendireceği konusunda da bilgi vermektedir.

**Yükseklerde olmayı
kafana koyduysan,
arkanda bir
dünya devî var.**

**Dünyanın en büyük
gayrimenkul network'lerinden ERA,
seni franchise ile kazanmaya çağırıyor!**

Sen de artık hayal edip durmaktan yorulduysan,
gerçekten kazanmak için hemen ERA!

Franchise fırsatları için

HEMEN ERA
444 9 372

www.eratorkiye.com.tr



/ERATürkiye



/ERATürkiye



/ERATürkiye





Dünya ekonomisinin kalbi İstanbul'da attı!

Franchising sektörünün yakın geleceği, 10-15 Ekim tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirilen "Franchise İstanbul 2017" etkinliklerinde belirlendi. UFRAD'ın desteklediği 15. Bayim Olur Musun Franchising Fuarı ile eş zamanlı WFC, APFC ve EFF yıllık toplantılarının da gerçekleştirildiği zirvede Türkiye adeta gövde gösterisi yaptı.

Dünya ekonomisinin en önemli lokomotiflerinden Franchising sektörünün önümüzdeki yıllarda kat edeceği yol haritası, 10-15 Ekim tarihleri arasında, UFRAD Franchising Derneği ev sahipliğinde, İstanbul'da gerçekleştirilen "Franchise İstanbul 2017" buluşmasında belirlendi. Franchise sektörünün dünya çapındaki üç büyük örgütü Dünya Franchising Konseyi (World Franchising Council-WFC), Asya Pasifik Franchising Konfederasyonu (Asia Pacific Franchising Confederation-APFC) ve Avrupa Franchising Federasyonu (European Franchising Federation-EFF) yıllık toplantılarının da gerçekleştirildiği etkinlik kapsamında, sektörün geldiği nokta, sektörün gelecek hedefleri ve bu hedeflere ulaşmak için izlenecek rota belirlendi. Etkinliklerde ayrıca, dünyanın önde gelen markalarına da Türkiye pazarı hakkında detaylı bilgi sunuldu.

Bu yıl 15'incisi düzenlenen Bayim Olur Musun Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı da eş zamanlı olarak kapılarını açtı. 12-15 Ekim tarihleri arasında Yeşilköy'deki CNR

Expo Fuar Alanı'nda düzenlenen fuarın açılışına, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan başta olmak üzere, AB Eski Bakanı Egemen Bağış ile WFC, APFC ve EFF Başkanları iştirak etti. 22,000 m² alanda 400'e yakın markanın yer aldığı fuara, dört gün boyunca 40 binden fazla ziyaretçi gelirken, fuar süresi boyunca hem girişimcilere hem de markalara yol gösterici nitelikte seminerler düzenlendi.

Diğer fuarlardan 'ölçülebilir başarı' deneyimiyle ayrılan, her yıl çeşitli sektörleri bir araya getirmesiyle dikkat çeken ve bu yıl Dünya Franchising Zirvesi 2017 ile eş zamanlı gerçekleştirilen Fuar; eğitimden gayrimenkule, bilişimden tekstile, gıdadan kozmetiğe pek çok sektörü buluşturdu. Yeni Zelanda'dan Amerika'ya Brezilya'dan Çin'e çok sayıda yatırımcı ve dünya Franc-



UFRAD Genel Başkanı
Dr. Mustafa Aydın

hise sektörü liderlerinin katıldığı fuar, kap-sayıcı yönüyle girişimcilerin yoğun ilgisi ile karşılaştı.

UFRAD Franchising Ödülleri sahiplerini buldu

Franchise İstanbul 2017 kapsamında 13 Ekim akşamı düzenlenen gala gecesinde 2'nci UFRAD Franchising Ödülleri de sahiplerini buldu. Büyük Ödül, Türkiye'de 638 şubeye ulaşan Burger King'in olurken, Franchising Büyüme Ödülü 5 yılda 180 şubeye ulaşan Osmanlı Kahvecisi'ne, Dışa Açılma Ödülü Avrupa'nın 7 ülkesinde açtığı 75 şubesiyle Çiğköftem'e, Pozitif Ayrımcılık Ödülü 190 işletmede 212 kadın franchisee ile B-Fit'e giderken, Bursa Kebap Evi'ne "Gelecek Ödülü", Franchise & More'a "Franchise Sistemine Katkı Ödülü", İzmir'de down sendromluların çalıştığı İyilik Atölyesi'ne ise "Mansiyon" verildi.



Mivo's®



TAT UZMANLARI

www.mivossweets.com
Tel: 0212 441 71 98

[f](https://www.facebook.com/mivos.tr) [i](https://www.instagram.com/mivos.tr) [@mivos.tr](https://www.twitter.com/mivos.tr)



“Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası” alan tek firma

Türkiye'nin sevilen markası olmasının yanı sıra 5 kıtada 71 ülke ve 500'ü aşkın satış noktasında hizmet veren Çilek, sektördeki gücünü her geçen gün bir üst banda çıkarıyor. Bu gücün getirisiyle sektöründe ilkleri başaran Çilek, Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYS) alarak, gücünü bir kez daha kanıtlıyor. Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası'nı mevzuatta belirtilen koşulları yerine getiren şirketlerin 6 aylık bir süreçten sonra alabildiğini ve sertifikanın ithalat ve ihracat süreçlerinde gümrükleme işlemlerindeki süreyi en aza indirdiğini söyleyen Çilek Genel Müdürü Muzaffer Çilek, sektörde bu belgeye



sahip olan ilk ve tek firma olmaktan gurur duyduklarını söyledi. Ayrıca Çilek olarak önümüzdeki dönemde de hem yurt içi hem de yurt dışındaki yatırımlarına devam edeceklerini söyleyen Muzaffer Çilek, özellikle Güney Amerika, Afrika ve Asya Pasifik gibi bölgelerde yeni ülkelere ulaşmak için çalıştıklarını altını çizdi. Mevcut ülkelerde de satış noktalarını artırmak için çalışmalarını söyleyen Çilek, 2023 hedefleri doğrultusunda yurt dışında 1.100 satış noktasına ulaşmak için emin adımlarla ilerlediklerini aktardı.



paşafırını

2023 hedefi 200 şube...

Türkiye'de 27 franchise olmak üzere toplam 30 şube, yurt dışında ise 3 şube ile lezzet tutkunlarını karşılayan Paşafırını Yönetim Kurulu Başkanı Nedim Kaya, hedeflerinin 2023 yılına kadar 200 şubeye ulaşmak olduğunu söyledi. Türkiye'de kafe-fırın sektöründe yaklaşık 20 adet markalı kurumsal hizmet veren şirket olduğunun altını çizen Kaya, “Günümüz Türkiye'sinde kafe-fırın sektörü her geçen gün kendini yeniliyor. Mevcut firmalar da şubeleşmek için bayi arıyor. Bu bakış açısıyla yüksek kazanç vaat eden sektörümüz yeni yatırımcılarını bekliyor” dedi. Paşafırını için ortalama kurulum maliyetinin m² başına 1000 dolar olduğunu, dükkanın fiziki şartlarına göre fiyatın değişebildiğini ve sektörde yatırımın geri dönüşünün hızlı bir şekilde olduğunu belirten Kaya, franchise yatırımcılarına yatırım bedellerini 24-36 ay arasında alabileceklerini söylüyor.



35 yıllık tecrübe ile doğan marka

İlk kez 1983 yılında yoğurt ve sütlü tatlı üretimi için kurulan Pastat, zaman içerisinde ürün gamını ve imalathanesini büyüterek 3.000 m²'lik bir üretim merkezine ulaşmış, sektörün en önemli endüstriyel tatlı üreticilerinden biri oldu. Pastat 35 yıllık tecrübesiyle 2016 yılında Cream & Chocco marka adı ile Tatlı Kafe konseptini kurdu. Marka kurucusu Murat Kılınç markayı şöyle anlatıyor; “Cream & Chocco Tatlı Kafe konseptimizi yoğun geçen Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda menümüzü zenginleştirdik. Pastat imalathanesindeki üretim ve lojistik gücümüzü kullanarak Cream & Chocco'da “donuk değil taze ürün” parolasıyla devam ederek Tatlı Kafelerimize her gün taze ürün sevkiyatı gerçekleştiriyoruz. Sağladığımız standart üretim ve sevkiyat sistemimiz, kurumsal kimliğimiz, en önemlisi lezzetli ve kaliteli ürünlerimiz başta olmak üzere tüm tatlı kafelerimizle sektörün lideri olmayı hedefliyoruz. Kısa sürede 4 farklı noktaya ulaştık. İlk franchise Tatlı Kafemizi 2017 yılında açtık. 2018 yılının sonunda 10 Tatlı Kafe'ye ulaşmayı hedefliyoruz” dedi.



JAG Club
100 Hand Made

Dünyanın en kaliteli ayakkabı üreticileri arasında

Her zaman ayrıcalıklı ürünler ortaya koyan Jag Club, kalite ve şıklığı benzersiz kılmak için hiçbir fedakârlıktan kaçınmaz ve “en iyisini” üretir.

Bir ayakkabı ustası ve markanın mimarı Ahmet Polat, Jag Club'ı şöyle anlatıyor; “Jag Club Ayakkabı olarak kurulduğumuz 1931'den bugüne hep ileriye baktık. Köklü bir gelenekten gelen ayakkabı el sanatını günümüz modasına uyarladık. Geleceği düşündük, kalite ile rahatlığı bir arada ürettik. Geçmişe gururla, geleceğe hep umutla baktık. Geleneksel el emeği ile günün modasına yön verdik. 80 Yıl boyunca hep ayakkabının prestijini artırdık. Bugün dünya'nın 35 ülkesinde; saatte 6 çift JAG Club satılmakta, Jag Club ürünleri 100 kadar çalışanın



ürettiği el emeğinin yansımasıdır. 80 yıllık hikayenin temeli işte budur!” JAG Club, ayrıcalıklı ürünler ortaya koymayı öncelikli hedef olarak görmekte olup, kaliteyi ve şıklığı benzersiz kılmak için hiçbir fedakârlıktan kaçınmaz ve temel misyonunu “en iyisini” üretmek için kullanır. Doğal derinin son halini alana dek geçirdiği tüm evreler ona el emeği verenlerin güvencesi altındadır. Yüzlerce yıllık yöntemlerin seçkin ve en olgun halini taşır. Tüm aşamalarda özenle işlenen, nesilden nesile aktarılmış ustalığın el emeğini yansıtan ayakkabı ürünleri sunulur.

Gönderi - Paketleme - Grafik - Baskı işlerinizi bize bırakın... **Siz Kendi İşinize Odaklanın!**



Mail Boxes Etc., küçük-orta boy girişimci firmaların ve bireylerin kendi ana işlerine odaklanmalarına olanak sağlayan, günlük iş hayatının sorunlarını azaltmak için özel tasarlanmış ve en üst seviyede müşteri odaklı hizmetler sunan bir kuruluştur.

Mail Boxes Etc., dünyada 37 ülkede, 2200'ü aşkın mağazadan oluşan hizmet ağı aracılığı ile, yerel ve uluslararası gönderi, paketleme, baskı, tasarım gibi hizmetleri yeni iş anlayışıyla küçük ve orta ölçekli girişimcinin kullanımına sunuyor.

Gönderi ve Paketleme Hizmetleri

Yurt içi & Yurt dışı kurye ve paket gönderileri
Paketleme hizmetleri
Özel paketleme çözümleri
Gümrükleme konularında destek

Grafik Tasarım ve Baskı Hizmetleri

Grafik tasarım hizmetleri
Dijital ve ofset baskı
İstenen adette baskı
Geniş formatta baskı
Fuar hazırlığı

Mektup Kutusu / Teslimat Noktası Hizmeti

Şahıslara özel mektup kutusu
Şirketlere özel mektup kutusu
Yazışma adresi
Teslimat adresi

Ofisler için Diğer Hizmetler

Ofis malzemeleri satışı
Ambalaj malzemeleri satışı
Siyah veya renkli fotokopi
Evraklara laminasyon
Tel dikiş - spiral ciltleme
Faks gönderimi

Kullanışlı
Çözümler



MAIL BOXES ETC.

Making Business Easier. Worldwide.

mbe.com.tr

Türkiye'deki ilk mağazamız Levent'te açıldı.



MBE Levent (0001)
Levent Caddesi, Krizantem Sokak,
No: 38 1. Levent - İstanbul

Tel. +90 212 268 20 20
Fax. +90 212 269 72 92
0001@mbe.com.tr

DETAYLI BİLGİ İÇİN: franchising@mbe.com.tr

“Ekonomi Bakanlığı Türk markalarının ‘Master Franchise’ haklarını alabilecek yabancılara da teşvik vermelidir”



Medyafors Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Özhan Erem, yatırımcıların Türkiye sınırları içinde franchise modeliyle büyüdükten sonra iş modelini yurt dışına taşıyarak ‘Dünya Markası’ olmanın yollarını aradığını belirtti.

Bugün yaklaşık 3 bin markanın 60 bin zincir mağazasıyla toplam 50 milyar dolarlık bir hacme ulaşan Türkiye franchise pazarı, büyümeyi sürdürülebilir kılma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Özellikle restoran-kafe sektörünün başı çektiği franchise pazarı, yeni marka yatırımcılarına da kapılarını sonuna kadar açıyor. Bu noktada franchise modeliyle büyümenin yatırım ve rekabet avantajı açısından önem arz ettiğini be-

lirtten **Medyafors Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Özhan Erem**, yatırımcıların Türkiye sınırları içinde franchise modeliyle büyüdükten sonra iş modelini yurt dışına taşıyarak ‘Dünya Markası’ olmanın yollarını aradığını belirtti.

Erem: Franchise modeli ihracatta önemli bir parametre

Franchise modeli ile markasını yurt dışına taşıyabilen birkaç Türk markasının yoğun bir rekabetle karşı karşıya kaldığının altını çizen **Erem**, “Yurt dışında yerel yatırımcıyı ikna ederek franchise vermek, o ülkenin yerleşik markalarının ‘alışılmış’ lezzet ve iş modellerinin yoğun rekabeti altında zaten hiç kolay değil. Bu nedenle bir çözüm önerisi olarak; Ekonomi Bakanlığı’nın Türk markalarının yurt dışına açılabilmesini teşvik amacıyla, yıllardır bildiğimiz yöntemle; İş yeri kirasından, tanıtım ve pazarlamaya, personel masrafından, lojistiğe kadar birçok teşvik uygulaması var. Bu, yabancı ülkelerde şubeleşerek çoğalacak işletmeler için güzel bir imkan. Ancak, bakanlığının ‘yurt dışı teşvikleri’, o ülkenin bir yerel yatırımcısının, sözleşmeye bağlı olmak kaydıyla bir Türk



Medyafors Fuarcılık A.Ş.
Yönetim Kurulu Bşk. Özhan EREM

markasını temsil edeceği, ‘Franchising’ gibi çoğalmaya, büyümeye dayalı bir iş modelini maailesef kapsamıyor. Franchising modelinde bir marka, başka bir ülkede franchise vermek için genelde önce bir ‘Master Franchiser’ ile anlaşmak ister. ‘Master Franchiser’ o ülkede franchise verme haklarını alarak, satış noktalarının çoğaltmasını sağlayan, genellikle yerel bir yatırımcıdır, yani yabancısıdır.

Erem: Türk markaları yurt dışında hızla çoğalsın, satış noktalarının menüleri, rafları Türkiye’de üretilen ürünlerle dolsun...

Özetle; Ekonomi Bakanlığı bir Türk markasının yurt dışında ‘Master Franchise’ haklarını alabilecek yabancıya da teşvik vermelidir. Bu tür ‘yabancı-yerel yatırımcı’ da bir türlü, dolaylı bile olsa, desteklenmelidir ki, Türk markaları dünyaya açılsın.

Muhtemelen yetkililer “Mevzuatımız bir yabancıya teşvik vermeyi kapsamıyor, bunun yerine biz zaten Turquality kapsamında markalarımıza bu teşvikleri veriyoruz” diyeceklerdir, ancak buradaki nüans, gerekli mevzuat düzenlenmesinin yapılarak, Türk markalarının yabancı ülkelere yayılmasını sağlayabilecek “yabancılara” uygun teşviklerin verilebilmesidir. Mesela; Teşvik alacak yabancıya bir yıl içinde en az üç mağazanın açılması şartı getirilebilir, şarta bağlı bu teşvik, marka sahibi Türk firması üzerinden uygulanabilir... Yabancıya dolaylı olarak verilecek bu teşvik şartları itibarıyla, Turquality programına göre daha kolay ve hızlı sonuç verecek bir programı hak etmektedir.



**BİR CAFÉDEN FAZLASINI
İSTEYENLERE KÂRLI BİR
YATIRIM TEKLİFİMİZ VAR!**

Dünyanın ilk ve tek Yeni Nesil Eğlence Café & Shop Franchise markası olan **Smallux VR Café**, 4 farklı franchise modelindeki avantajlı anahtar teslim bayilik fırsatlarıyla yatırımcılarına yüksek kazanç elde etme imkânı sunuyor.

Düşük başlangıç maliyeti ve riski, hızlı yatırım geri dönüşü, kolay işletim sistemi ve yüksek kâr marjıyla kendi işinizin sahibi olmak için hemen arayın! 0312 440 00 14

GURME KAHVELER
KAHVE KOKTEYLLERİ VE
ÖZEL ÇAY ÇEŞİTLERİ

PASTA, KEK, SANDWICH
VE DONDURMALAR

VR SANAL GERÇEKLIK
DENEYİMLERİ

LIFESTYLE TREND
ÜRÜNLER

SMALLUX RADIO VE
DJ PERFORMANSLARI

HAPPY HOUR'LAR VE
PARTİLER

ÜCRETSİZ Wİ-Fİ
PRINTER & SCANNER



smallux coffee
The Ultimate Café Experience

TEL: (0312) 440 00 14

DESTEK: (0850) 644 06 56

www.smalluxvr.com

COLDWELL
BANKER

TÜRKİYE

2020'de 5 bin danışmanıya 5 milyar \$'lık satış yapacak

Coldwell Banker Türkiye Ülke Başkanı Dr. Gökhan Taş, "Hedefimiz, 2020 yılında 300 ofis ve 5 bin gayrimenkul danışmanına ulaşmak" dedi.

49 ülkede 3.500 ofis ve 86 bin gayrimenkul danışmanıya yılda 250 milyar dolarlık gayrimenkul satışına aracılık eden uluslararası gayrimenkul yatırım danışmanlık şirketi Coldwell Banker, Türkiye'de gaza basıyor. 4 yılda 150'ye yakın ofise ulaşan, kurumsal gayrimenkul danışman sayısını 1.500'e çıkaran, yıllık işlem adedini de 9 binlere ulaştıran Coldwell Banker Türkiye, 2020 yılına kadar ofis sayısını ikiye katlamayı, 3.500 yeni gayrimenkul danışmanını istihdam etmeyi planlıyor.

Ofis sayısını ikiye katlayacak

1906'dan beri girişimcilerin küçük sermayeyle büyük işletmeler kurmasını sağladığına dikkat çeken Gökhan Taş, globalden edindikleri 111 yıllık tecrübeyi ofislerine aktardıklarına dikkat



çektir. Türkiye'de 4 yılda 150 ofis ve 1.500 gayrimenkul profesörü ile zirveye doğru yürüdüklerinin altını çizen Dr. Gökhan Taş, 2020 hedefleriyle ilgili de şunları söyledi: "4 yıl gibi kısa bir sürede yazdığımız başarı hikayesini daha da büyütmek, parlatmak istiyoruz. Türkiye ekonomisinin ve gayrimenkul sektörünün geleceğine olan inancımızla, yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Coldwell Banker Türkiye olarak, yaklaşık 150 seviyesinde bulunan ofis sayımızı 300'e, 1.500 civarında olan gayrimenkul danışmanı sayımızı da 5 bine ulaştırmayı öngörüyoruz. 2020'de hedefimiz danışman başına 1 milyon \$, ofis başına ise 18 milyon \$ gayrimenkul satışına ulaşmak" dedi.

**Gönül ne kahve ister, ne kahvehane...****Gönül dost ister, kahve bahane...**

Madamın kavurduğu kahve kokusu Rum Mahallesi'ni sarıyor. Kahvenizi yudumlarken yanı başınızda kavrulan kahve kokusuyla keyfinize keyif katıyorsunuz.

Size en iyi kahveyi sunmak için en iyi çekirdekleri arıyoruz. Özenle kavurduğumuz kahveleri farklı pişirme ve demleme yöntemleri ile kahve severlere sunuyoruz. Bozcaada'ya gelip Madamın Kahvaltısını tatmadan gitmeyin. Madamın çıtır çıtır pişileri, kendi yaptığı reçelleri ve bağımızdaki üzümlerden oluşan bu lezzetli kahvaltı keyfini Madamın Kahvesinde yaşayın" diyor. Madamın Kahvesi kurucusu Murat Gülşen...

Gülşen şöyle devam ediyor; "30 yılı aşan İstanbul şehir otelciliği deneyiminden sonra Bozcaada'ya üç sene önce 9 Oda Otel'in işletmesini alarak adım

attık. İki sene önce de Hill Otel'i restore ederek hizmete açtık. Amacımız adaya yakışan, işletmeler yaratmak. Bunun ilk uygulamasını da Rum Mahallesi'ne yakışan ismi, hizmeti, lezzeti ile "Madamın Kahvesi"ni hayata geçirerek gerçekleştirdik. Önünden geçen misafirlerin bile bu yeri görünce mutlu olduğunu görüyor ve biz de mutlu oluyoruz." dedi. Madamın Kahvesi ile Türkiye çapında franchise vereceğini dile getiren Murat Gülşen, 16. Bayım Olur musun Franchising Fuarı'nda misafirlerine Bozcaada'yı yaşatacaklarını ve herkesi bu keyfe davet ettiklerini dile getirdi.

**"Halkın favorisi"****ödüle doymuyor**

Türkiye'nin en sevilen ve en sıra dışı döner markası KasapDöner, bu yılki Altın Örümcek'ten iki ödülle döndü.

KasapDöner, DorukNet'in her yıl geleneksel olarak düzenlediği ve bu yıl 15'inci kez gerçekleştirilen Altın Örümcek Web Ödülleri'nde iki ödül kazandı. Yiyecek - içecek kategorisinde "birincilik" ödülüne layık görülen KasapDöner, Restoran-Cafe kategorisinde de "Halkın Favorisi" ödülünü aldı.

"Halkın favorisi en kıymetlisi"

Uniq İstanbul'da düzenlenen ödül töreninde Ka-

sapDöner'in ödülleri alan KasapDöner Genel Müdürü Bahar Özürün, KasapDöner olarak klasik pazarlama yöntemlerinden başka, yeniçağın gerektirdiği dijital alandaki çalışmalarını da aynı ciddiyetle sürdürdüklerini belirterek, "Bizi özellikle "Halkın Favorisi" ödülü çok daha fazla mutlu etti. Halkın, yani bizim asıl hedef kitlemiz olan tüketicilerimizin tercihi olmak bizim için her şeyden değerli. Bütün ekibimiz ve ajansımız Pompaa'yı bu başarıdan dolayı kutluyorum" dedi.



BAYILIK İÇİN
0530 821 65 65

Lezzet Yolculuğumuz;

"Lezzet Yolculuğumuza 2011 Yılında Başladık..."

Türkiye'nin En Doğal Markası ; Van Kahvaltısı Sarayı 2011 Yılında Adarson A.Ş. bünyesinde Hayata Geçirildi. Bir Kahvaltısı Ve Şarküteri Mağazası Olmanın Ötesinde, Türkiye'nin İlk Ve Tek Yöresel Kahvaltısı Zinciri Konumundadır.

Van Kahvaltısı Sarayı; Kahvaltısı ,kahve ,şarküteri Ve Doğal Ürün Tedarikçisi Olarak Kendi Faaliyet Alanındaki Standartların Belirleyicisi Olmaya Devam Ediyor.

Yöresel Tatlar ,modern İç Mimarisi Ve Kaliteli Hizmet Anlayışı İle Müşterilerine En İyi Lezzeti Sunmak İçin Sürekli Kendisini Yenileyen ,mutfaklarında Farklı Tatlar Üreten Van Kahvaltısı Sarayı İşine Tutkuyula Bağlı Profesyonel Ekibi,güçlü Alt Yapısı,müşteri Odaklı Hizmet Anlayışı İle Yöresel Tat Sevenlerin Damaklarına Dokunarak,en Güzel Hizmeti Sunmak İçin Tüm Gücüyle Gece Gündüz Demeden Çalışmaya Devam Ediyor.

Van Kahvaltısı Sarayı'nda Bayıllık

Personel Eğitimi _____ VAR

Sosyal Medya Reklam Desteği _____ VAR

Ciro'dan Pay _____ ALMIYORUZ

Yatırım Geri Dönüşüm Süresi _____ 6-8 AY ARASI

Anahtar Teslim Süresi _____ 20 GÜN

Doğal Ürün Üretimi _____ VAR

Minimum Kurulum Maliyeti _____ 250 BİN TL + KDV



2017'DE AÇILAN ŞUBELERİMİZ

İSTANBUL



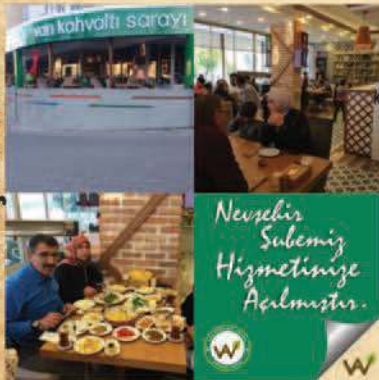
KONYA



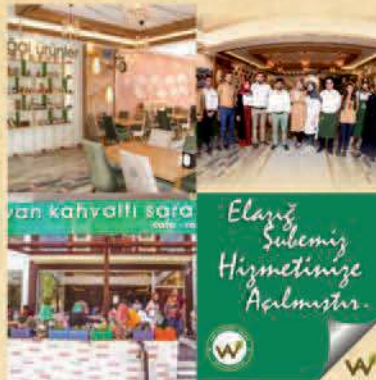
TEKİRDAĞ



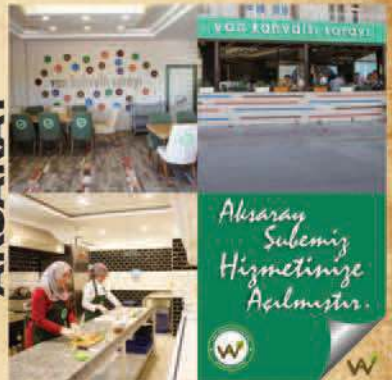
NEVŞEHİR



ELAZIĞ



AKSARAY



★İZMİR TORBALI ŞUBEMİZ AÇILIYOR★

Lojistik: Pancarlı Mah. Ali Şirnevali Cad. No: 04 Şehitkamil / GAZİANTEP

ADARSON
Modern-Mekkece Tatlar Yöresel Tatlar Sarayı

'İş'inizi büyütmenin yolu Bayim Olur musun'dan geçiyor



Her yıl yeni girişimcileri markalarla buluşturmanın ötesinde birbirinden iddialı projelerin gün yüzüne çıkmasını sağlayan Bayim Olur musun Franchising Fuarı, sektörün nabzını tutmaya devam ediyor. Gıdadan ev dekorasyonuna, gayrimenkulden güzellik / bakım sektörüne, spor merkezlerinden cafelere, kuru temizlemeden teknolojiye kadar geniş bir sektör yelpazesinden katılımcıların yer aldığı fuar, bu yıl 11-14 Ekim 2018'de kapılarını açmak için gün sayıyor.

Katılımcı marka, m² ve ziyaretçi sayısı bazında Avrupa ve Ortadoğu'nun bir numaralı buluşma platformu Bayim Olur musun Franchising Fuarı, Medyafor's Fuarçılık organizasyonu, UFRAD işbirliği ve Coldwell Banker Türkiye Ana Sponsorluğu'nda CNR Fuar Merkezi'nde bu yıl 16. kez kapılarını açmak için gün sayıyor. KOSGEB'in desteğini arkasına alarak KOBİ'lerin iş kapısını aralayan fuar, istihdam oluşturma ve yeni iş alanlarının önünü açarak Türk ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlıyor. Ziyaretçi, katılımcı sayısı ve yarattığı iş hacmi açısından her geçen yıl önemli başarılarla imza atan fuar, yabancı yatırımcıların ajandasında da ilk sırada yer alıyor.

Tedarikçiler 2. kez markalar ile aynı platformda...

Birbirinden farklı sektörlerden 300'den fazla katılımcının yer aldığı fuarda bu yıl da 'Tedarikçi Özel Bölümü' franchise veren markaları, ürün ve hizmet tedariki sağlayan markalarla bir araya getirmeye hazırlanıyor. 4 gün boyunca firmalar tedarikçilerini; tedarikçiler de müşterilerini aynı ortamda görebilecek.

Marka bizden, dükkan sizden...

74 farklı sektörü aynı çatı altında buluşturan Bayim Olur musun

**Bayim®
Olur musun?**

Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı, yeni bir atılımla, Perakende Alanları: AVM - Ticari Alanlar - Yönetim Kiralama Özel Bölümü'nü de bünyesine taşıyor. Bu yıl perakende sektöründe, franchise veren zincir markaları kiralama ve yönetim konularında; danışmanlık ve profesyonel hizmet

verebilecek markalarla buluşturan fuar, markaların projelerini de göstermelerine olanak tanıyor. Markaların büyüme stratejileri kapsamında önemli bir görev üstlenen fuar, markaların doğru lokasyon seçimine de katkı sağlıyor.

Fuar, ikili görüşmeler ile büyük bir zirveye dönüşüyor...

Son yıllarda alışveriş merkezlerinin sayısının artması franchise veren markalara da yeni büyüme alanları sağlamış, aynı zamanda da franchise alıcısı için de avantajlar sağlamakta. Yer bulunduktan sonra markanın kurumsal yapısı çerçevesinde mağaza yapılandırılıyor ve hizmete başlanıyor. Bayim Olur musun Fuarı bu bilinçle, karlı ve doğru yatırım için tüm ihtiyaçları aynı platformda bir araya getiriyor. Paydaşlarınız ile aynı organizasyonda yer alacak markaların hedef kitlelerine doğrudan ulaşma imkanı tanıyan fuar, seminerler, toplantılar, ikili görüşmeler ile büyük bir zirveye dönüşüyor.



PEŞİN SAT VADELİ AL İŞİNİ BÜYÜT

Ticaret stresli iş; ödeme oldu mu, olacak mı, ne zaman olacak?
Artık bu konuları dert etmeyin, Octet'e geçin rahat edin.

- ✓ Tahsilatlarınızı peşin, ödemelerinizi taksitle yapın.
- ✓ Kredi kartı limitinizi işletme sermayenize dönüştürün.
- ✓ Vadeli çek-senet takip ve tahsilat sorununuzu ortadan kaldırın.

Hemen ücretsiz üye olun, ticarete güvenle devam edin.

www.octet.com.tr

Octet 

Hemen bizi arayın!

(0850) 360 15 11 | iletisim@octet.com.tr



Octet BDDK lisanslı bir ödeme kuruluşudur.

Her 3 ihracatçıdan ikisi tescilsiz marka ile ihracat yapmaktan risk altında

Adres Patent Gen. Md. Cumhuri Abdullah Akbulut, "İhracat yapan Türk şirketlerinin yapmaları gereken ilk iş markalarını tescil ettirerek güvence altına almak"...



İhracatçı firma yurt dışında katıldığı fuarda veya seyahat sonrasında ticari ilişkiler kurmak için bir distribütör firma ile anlaşma yaptığını, o distribütörün de markayı kendi adına tescil ettirdiğini belirten Akbulut, "Şirketler firmayı kuruyor, pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirirken markaya yatırım yapmaya başlıyor, yurt dışından siparişler alıyor ve üretime başlıyor. Fakat markasını ihracat yaptığı ülkede tescil ettirmiyor. Tam bu noktada çoğunluk-



Adres Patent Gen. Md.
Cumhuri Abdullah Akbulut

la karşılaştığımız durumlarda olduğu gibi distribütör firma bir süre sonra markayı o ülkede kendi adına tescil ettiriyor ve ihracatçımızın o marka ile ihracat yapmasını engelliyor. Yurt dışında bu ve benzeri örnekler sıralanıyor" dedi.

"Yurt dışında marka başvurusu yapmak artık çok kolay"

2013 yılında Gümrük Bakanlığı ile Türk Patent ve Marka Kurumu arasında imzalanan protokole göre firmalar, ihracat beyannamesi doldururken marka tescil bilgilerini paylaşmaya başladıklarını belirten Akbulut, "Bu bilgiler gümrük idareleri-ne aktarılarak bu sayede firma ve

markaların ne kadar ihracat yaptığı-nın net bir şekilde izlenebilirliği sağlandı. Özellikle yurt dışında birçok ülkenin uyguladığı gümrük kontrol-lerinde taklit marka ile ihracatın tes-piti kolaylaşmaya başladı. Bu ne-denle firmalara hem Türkiye'de hem de yurt dışında tescil yapmaları gerektiği öneriliyor. Madrid Sistemi dünyada en etkin ve yaygın biçimde kullanılan uluslararası tescil sistemi konumundadır. Dünya ticaret hacminin yüzde 80'inden fazlasına sahip olan üye ülkelere her

geçen yıl yenisi ekleniyor. Tek bir başvuru ile birden fazla ülkede tescil alabilmeye olanak sağlayan sistem ile AB ve OAPI (Afrika Fikri Haklar Organizasyonu) gibi topluluk-larını kapsamakta. Böylece tek bir başvuruyla çok daha kolay bir şekilde ve zahmet-sizce birçok ülkede tescil işlemleri gerçek-leştirilebilmektedir" şeklinde konuştu. Tür-kiye'de bu sistem aracılığı ile tescil almiş yaklaşık 15 bin civarında marka bulunduğu bilgisini veren Akbulut, "Bu sayıya Madrid sistemi dışında kalan ülkelere yapılan baş-vuruları da eklediğimizde 25 bin adet tes-

cilli marka var demektir. 67 bin ihracatçımızı düşünün. Şu-ğümüzde bu sayı oldukça az ve endişe ve-rici bir durum. Madrid sistemi ile üye ölk-e-lere ihracat yapan firmalar, markalarını en uygun maliyetle tescil ettirme olanağına kavuştular. Ayrıca Ekonomi Bakanlığı ve KOSGEB'in tescil konusunda vermiş olduğu desteklerle bu maliyetlerinde yüzde 50'si-nin devlet tarafından karşılandığını göz önünde bulundurduğumuzda marka sa-hiplerine çok ciddi avantajlar sağlamakta. Bu nedenle ihracatçıların yapacağı ilk şey ihracat yapacakları ülkelere toplu iğne bile göndermeden önce markalarını tescil ettir-meleridir" ifadelerini kullandı.

"En çok marka başvurusu yapan ilk 10 ülke arasındayız"

Son dönemlerde Türkiye'nin marka başvu-rularında en aktif ülkelerin başında geldiğini vurgulayan Cumhuri Akbulut, "2011 yılından bu yana yılda ortalama 100 binin üzerinde marka başvuruyla Avrupa'nın en fazla marka başvurusu yapılan ülkesi Türkiye olmuştur. Öte yandan, Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilat ta-rafından her yıl yayımlanan Dünya Fikri Mül-kiyet Göstergeleri Raporuna göre Türkiye 2015 yılında marka başvurularında dünyada 7'nci sırada yer almaktadır" dedi.



İran'da 50 bayi açacak

Üretim tesisleri Kocaeli'de bulunan ve 50'den fazla bayi ile hizmet veren Tarihi Sarıyer Börek, İran'a açılıyor. İranlı Aras şirketiyle imzalanan protokol kapa-mında, 5 yıl içinde İran'da 50 bayi açılacak. Kocaeli Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde düzen-lenen törende proto-kolü işletme sahibi Tü-lay Çolak ve CEO Erde-niz Çolak ile Aras adına Nafis Arman imzaladı. Törende konuşan Sarı-yer Börek CEO'su Erde-niz Çolak, "Tarihi Sarıyer Börek artık yurtdışında... İran ile uzun süre-dir devam eden görüşmeler sonunda 5 yıllık master franchise anlaş-ması yapmış bulunuyoruz" dedi.





Bursa Kebap Evi®

LEZZETE DE, ÖDÜLE DE DOYAMADIK!

Her yıl daha iyiye,
Teşekkürler Türkiye!



**ITQI Uluslararası 2016
Üstün Lezzet Ödülü**



**UFRAD 2017
Geleneksel Lezzet Ödülü**



444 6 304

bursakebapevi.com

Türkiye | Almanya | Fransa | Dubai

İstanbul • Bursa • Ankara • Adana • Konya • Gaziantep • Şanlıurfa • Kocaeli • Adapazarı • Diyarbakır • Hatay • Manisa • Kayseri • Samsun • Balıkesir • Kahramanmaraş • Van • Tekirdağ • Bodrum • Afyon • Tokat • Çanakkale • Osmaniye • Edirne • Uşak • Kırklareli • Bolu • Kırıkkale • Zonguldak • Yozgat • Denizli • Antalya • İzmir • Erzurum • Saarbrücken • Metz • Dubai



Yurtdışında franchise sistemi ile büyürken dikkat edilmesi gereken unsurlar

Franchise sistemiyle yurt dışına açılırken; dikkat etmemiz gereken önemli detaylar; franchise kontrolü, marka algısı oluşturmak ve marka olarak gidilecek ülkeye adapte olmak...

Dergimizin bu sayısında, markasını globalleştirmek isteyen siz dostlarımızla önemli bazı unsurları paylaşmak istedim. Küreselleşen dünyamızda teknoloji ve ulaşım imkânlarının kolaylaşmasıyla sınırların ve mesafelerin önemi azalmış, dünya adeta küresel bir köy halini almıştır. Bununla birlikte insanların talep ettiği hizmet, ürün kalite algısı ve beklentileri değişmiş, markalaşma ve marka algısı hızla önem kazanmıştır. Tüketicilere daha çok noktada kaliteli ve nitelikli hizmet sunmak isteyen markalar franchising sistemi ile, kuruldukları ülkeler dışında farklı pazarlarda da büyümeye başladılar. Ancak markalar bilinçsizce, pazar araştırmasından yoksun, kültürel ve yerel farklılıkları umursamadan agresif bir şekilde büyüme sonucunda hüsrana uğrayabilmektedirler. Yurt dışında franchise sistemiyle yayılacak bir marka, dört önemli unsura dikkat etmelidir; franchise şubelerinin kontrolü ve denetimi, marka algısı oluşturma, genişlemenin planlandığı ülkenin sosyal ve kültürel farklılıklarını önemsemek ve marka olarak o ülkeye adapte olmaya dikkat etmek...

Yurtdışına açılmak isteyen bir marka için merkez dışındaki franchise şubelerinin denetimi, kontrolü ve lojistik desteğini sağlamak hayati önem taşımaktadır. Her ne kadar kendi içlerinde bağımsız olsalarda, franchise işletmelerini düzenli olarak denetlemek iyi niyet karşılığında verilen özgürlüğün suiistimal edilmesini önleyerek markanızın kötüye kullanılmamasını, yanlış kullanım sonrasında doğabilecek büyük maddi zararları erkenden önleyecektir. Ayrıca, şirketinizin stratejisi, işletmenin amaçları ve ihtiyaçları açıkça anlaşılmalı ve bunun için de bazı temel rehber ve talimatları hazırlayıp çevirmeniz gerekecek ve böylece herkes iş ile ilgili bireysel rolünü ve yapması gerekenleri açık bir şekilde anlayacaktır. Dokümanları toplamak, yazılı nüshalarına sahip olmak, yasal kontrolün yapılması, bunların o ülke dilindeki çevirisi ve onaylanması uluslararası alanda başarılı bir şekilde franchise vererek genişlemek için ilk olarak atılması gereken hayati adımlardır.

Yurtdışında markanızın algısı ülkenizinkinden farklı olacaktır. Büyümenin düşünüldüğü ülkedeki sosyal ve kültürel farklılıklar, yerel değerler ve toplumsal farklılıklar bu algının oluşmasındaki en önemli unsurlardır. Yukarıdaki belirttiğim dış etkenlere rağmen, işinizi nasıl yöneteceğinizi güçlü bir şekilde etkileyecek sosyal faktörlerle alakalı, ilgi çekici araştırmalar markanızın uluslararası imajını şekillendirecektir. Bu da mesajınızı doğru ve açık bir şekilde is-

tenen hedef kitleye vermekle mümkün olacaktır.

Her ülke kendine özgü kültürel ve hatta çoklu kültürel kurallara sahiptir ve bunlara dikkat etmek franchise hedefinizin başarılı olma şansını arttıracaktır.

Adaptasyon ve kabullenme sürecinde; ürünleriniz, sunduğunuz hizmet sıklıkla yerelleşmeye ihtiyaç duyacak ve en önemlisi müşteri etkileşim yönteminizi değiştirmek zorunda kalabilirsiniz. Düzenli medya takibiyle birlikte pazar araştırması, yaklaşımınızı şekillendirecek çok önemli bir role sahiptir. Araştırmalar yapılırken, yapılan araştırmaların yanlış olma ihtimalini de göz önünde bulundurmalısınız. Örneğin yanlış hedef kitle oluşturma markanıza zarar verecektir. Günümüz dünyasında yapılan bu tarz toplumsal hatalar hızlı bir şekilde sosyal medya felaketine dönüşebilmektedir.

İletişim, bir dili konuşabilmekten daha fazlasıdır. Amerika ve İngiltere'de olduğu gibi önemli kültürel farklılıklar ve dilin varyasyonları buna en güzel örnektir. Burada dikkat edilmesi gereken ince detay da mesajınızın ve hedef kitlenizin farkında olmak ve doğru iletişim yöntemleriyle, duygusal bir etki oluşturmaktır.

Yerel bilgi en başta gelir, küçük kültürel nü-

ansların farkında olmak markanızın başarılı ya da başarısız olmasındaki en önemli faktördür. Güçlü perakende bilgisi süreci hızlandıracak ve en iyi çözümü sağlayacaktır. Bununla birlikte, iyi bir çeviri firması neye ve nasıl bir hizmete, örneğin ürün çevirisi ya da pazarlama çevirisine mi ihtiyacınız olduğunu bilecek, kültürel uzmanlıkla yaklaşarak tamamlanan ürünün tüketici üzerinde beklenen en iyi etkiyi vermesini sağlayacaktır. Pazarlama ve tüketiciler için sağlanacak bilgileri oluştururken otomasyon çevirilerden kaçınmak hayati bir öneme sahiptir çünkü gerçek hayatta insanlar hazır çeviriden, Google Translate vb... uygulamalardan çok gerçek insanların ürettiği bilgileri tercih ederler. İşte tam burada gerçek çevirmenler ve profesyonel metin yazarları devreye girer.

Özetleyecek olursak, uluslararası alanda franchise sistemi ile büyürken, düzenli kontrol, şube denetiminin yapılması, lojistik destek, marka algısı yaratma, toplumsal ve kültürel değerlerin farkında olmak ve o ülkenin değerlerine adapte olmak gibi unsurlara dikkat eden markalar uzun soluklu ve kalıcı başarılar elde etmektedir.

Yurt dışına açılacak tüm girişimci dostlarımıza başarılı ve bereketli çalışmalar diliyorum.



*Medyafors Fuarçılık A.Ş.
Uluslararası İlişk. Direktörü, Yön.Krl.Üyesi
Ferzan Erem ESCOBEDO
fescobedo@medyafors.com*

AQ8 EMS > İLE İŞİNİZİ KURUN GELİŞTİRİN BÜYÜTÜN #akımakatıl

FİT OLMAK VE
YENİ BİR BAŞLANGIÇ İÇİN

20'
min YETERLİ!



0850 888
5050



letsfitturkiye

www.aq8turkiye.com

www.letsfit.com.tr

info@letsfit.com.tr

AQ8 BY
EMS letsfit®
Wireless Multiuser System®



Kahve Durağı dünyaya açılıyor

Yerel bir marka olarak kurulan ve Anadolu'dan tüm yurda yayılan Kahve Durağı, artık ulusal bir marka olarak yurtdışında şubeleşecek. Kahve Durağı İngiltere, Suudi Arabistan, Azerbaycan ve İsviçre'de yapmış olduğu master franchise anlaşmaları ile bu konuda ilk adımı atmış oldu.

Global pazarı hâkimiyeti altına alan uluslararası kahve zincirlerine rağmen, kuruluşundan bu yana geçen 8 yılda Türkiye'de sağlam ve emin adımlarla ilerleyen Kahve Durağı, lezzeti ile Türk halkının gönlüne girdi. Kahve Durağı bugün 88 şubesiyle Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren dev bir kahve zinciri. Üreti-



mini de kendi gerçekleştiren marka şimdi ürettiği ve en iyi lezzete ulaştırdığı kahveleri ile kapısını çaldığı 4 ülkede Türk Kahve kültürünü yaşatacak. Osmanlı kültüründen ilham alınarak dizayn edilen Kahve Durağı, konsepti ile rahat ve samimi bir ortamda Türk kahveleri dışında dünya kahve çeşitlerini de içeren 35 çeşit kahve sunuyor. İlk yudumda müdavimler yaratan kahvelerin yanı sıra menüsünde draje kahve, çikolata, sandviçler, pasta, soğuk kahveler, kokteyl çeşitleri ve dünya mutfağından lezzetler de yerini alıyor. Marka yurtiçinde tüm illerde olmak üzere 2018 yılı sonuna kadar 200 şubeye ulaşmayı hedefliyor.

Yatırım sektöründe hedef ilk tercih edilen olmak...

Gıda sektöründe 30 yılı aşkın deneyimlerini ve tecrübelerini birleştirerek kurulan Mivos süt tatlılarında, kurabiyeler ve baklava çeşitleri günlük üretilmektedir. Mivos ürünleri başta Amerika, Kanada, Almanya ve Ortadoğu'ya gönderilmekte olup, Türkiye'de ise bir çok firmaya ürün tedarigi yapmaktadır.



Franchise sistemini cazip hale getirerek 2 proje üreten Mivos; özellikle gençlerin ve öğrencilerinde kendi işlerini kurmaları için projeler üretmiştir. Bu projede gençlere ve öğrencilere merkezden her konuda destek vererek iş sahibi olmaları sağlanmaktadır. Kalite, dürüstlük ve güven değerlerini üst seviyede tutan Mivos, dünya standartlarında, kaliteli, faydalı gıda ürünleri üretmenin önemini sorumluluğunu taşımaktadır. Üstün Kaliteli ürün anlayışını esas alan Mivos, müşteri memnuniyetini ön planda tutarak gıda sektörün aranan markası olacaktır.

Hayal gücü ile inovasyonu birleştiren projeler...

2013 yılında Murat Alişan ve Musa Hacıfazlıoğlu ortaklığı ile faaliyete başlayan Metrekarem Mimarlık Ofisi, konut ve franchise mağaza alanlarında, iç mimari tasarım ve projelerini profesyonel ekibiyle yürütmektedir. Metrekarem, ağırlıklı olarak franchise sistemini uygulayan işletmelere hizmet vermektedir. Genç ve dinamik ekibiyle, üzerinde çalıştığı her projede, hayal gücünü, yenilikçi tasarımlar ve tecrübeleriyle birleştiren Metrekarem Mimarlık Ofisi, franchise markalarına hizmet vermek adına 11-14 Ekim 2018 tarihinde gerçekleştirilecek olan 16. Bayim Olur musun Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı Tedarikçi bölümündeki yerini aldı.



TATLİSES

Tatlises Gıda'dan yatırım fırsatları

İbrahim Tatlises'in sahibi olduğu 'Tatlises Kebap ve Restoran' işletmeciliği olarak 1990 yılında faaliyete başlayan Tatlises Gıda, 2010 yılında yoğun talep üzerine franchise sektörüne Tatlises Çiğ Köfte markasıyla giriş yapmıştır. Ve bugün Türkiye genelinde 250 bayisiyle hizmet vermeye devam etmektedir. 2014 yılında ise Tatlises Lahmacun markasıyla franchise konseptini genişletmiştir.

Ürünlerinin tamamı yöresine ve mevsimine uygun hammadde ile hiçbir katkı ve koruyucu maddesi kullanılmadan üretilmektedir.

2013 yılında Türk Standartları Enstitüsü ile yapılan ortak çalışma sonucu, çiğ köfte kriteri firma tarafından oluşturulmuştur. Aynı zamanda çiğ köfte sektöründe ilk helal sertifikası TSE ve GİMDES tarafından Tatlises Çiğ Köfteye verilmiştir.



Bunun yanında yine Türkiye'de bir ilk olarak çiğ köfte ve lahmacunu her yıl Belçika'da düzenlenen Avrupa Tat Ve Kalite Ödülünü (IT-QI) almaya hak kazanmıştır. Sayın İbrahim Tatlises'in 'Ben yemediğimi, yedirmem' ilkesini benimseyerek, kalite ve lezzeti bayileri aracılığıyla Türkiye ve Avrupa'da müşteriler ile buluşturmaktadır. Franchise verirken yatırımcıların, birebir işletmesinin başında dur-

masına ve işletmeleri ile ilgilenmesine özen gösterip, dükkânın merkezi lokasyonlarda, yaya ve araç trafiğine uygun olmasına dikkat edilmektedir.

Tatlises Çiğ köfte bayiliği için yatırım maliyeti; 10.000 TL-30.000 TL arasında, Tatlises lahmacunlarda ise yatırım maliyeti ortalama olarak 150.000 TL ile 250.000 TL arasında, mağazanın metre karesine ve mimarı durumuna göre değişiklik göstermektedir.

Ailemiz Büyüyor

Çeyrek asırlık tecrübesi ile siz de
SAMPI AİLESİNİN BİR ORTAĞI
olmak ister misiniz?

BİZE KATILIN



FRANCHISE HATTI

0505 188 90 00

www.sampi.com.tr

sampi® | PİDE

Türkiye franchising sisteminin

2018 yılında 50 milyar dolara ulaşması beklenen franchise sektörü, halihazırda 3 bin zincir işletmenin sahip olduğu 60 bin şube sayısı ile büyümeyi sürdürüyor.

Türkiye coğrafi konumu ve kıtalar arasında oluşturduğu köprü işlevi nedeniyle franchising vermek isteyen markaların her daim gözdesi. Zira Türkiye, gerçek anlamda franchise'ın en verimli yılını yaşıyor. Türkiye, zincir sayısı Avrupa birincisi. Ufrad verilerine göre, Türkiye'de franchising sektörü son 5 yılda yüzde 180 gibi rekor bir büyüme gösterdi. Bu büyüme 200 bin kişiye yeni istihdam alanı yarattı. Franchise sektörünün 2023 franchise hedefi ise 100 milyar dolarlık bir hacime ulaşmak. Tüm dünyada franchise sistemi ve düzenlenen franchise fuarları tek sektöre hitap etmiyor ve sistem ile entegre 60'dan fazla iş kolu bulunuyor.

Gıda'dan ev dekorasyonuna, güzellik / bakım sektöründen gayrimenkule, spor merkezlerinden cafelere, kuru temizlemeden tek-

nolojiye, eğitimden takı aksesuar markalarına kadar birçok sektörden markayı sizler için mercek altına aldık.

Franchise sistemi kazan-kazan mantığını içerdiğinden hiç şüphesiz franchise alanlar kadar, franchise verenlere de yarar sağlamaktadır. Franchise ve bayilik sisteminin yükselişe geçmesinin en büyük kanıtı da, Medyafors Fuarçılık organizasyonu ile İstanbul CNR Fuar Merkezi'nde 11-14 Ekim 2018'de düzenlenecek 16. Bayim Olur musun Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı'nın katılımcı marka, m² ve ziyaretçi sayısı bazında Avrupa ve Orta-doğu'nun birincisi olma özelliğini taşıması... Bu rekor, girişimcilerin franchise olarak kendi işlerini kurma konusundaki istekliliğini ortaya koyuyor, markalar fuar ile büyüyor.

İşte biz de bu gerçeklerden yola çıkarak, yeni iş kurmak isteyenlere yönelik kapsamlı bir dosya hazırladık. Keyifli okumalar...

**Yatırımınızı Ertelemeyin!
Franchising sektörünün
popüler markalarını
sizler için araştırdık.
İşte Türkiye'nin "101
Popüler Franchise
Markası"...**

HİZMET - EĞİTİM

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Pratik İşlem Odeme Kuruluşu	2100	-	2.750	-	750 TL - 50.000 TL	Franchise ücreti dışında yatırım maliyeti bulunmamaktadır.	Tüm Türkiye	444 80 13 bilgi@pratikislem.com.tr
B-fit	207	-	50+	5	1.Bölge 64.000 TL 2.Bölge 54.000 TL 3.Bölge 44.000 TL	70.000 - 90.000 TL	Tüm Türkiye	0216 700 22 17 bilgi@b-fit.com.tr
Euromaster Lastik ve Servis	187	1.039	-	-	18.000 TL	Bölgeye göre değişmektedir.	Tüm Türkiye	0212 357 06 00 tr.info@euromaster.com
Dry Clean Express	87	3	150	15	Yurt içi 15.000 Euro	Ort. Anahtar teslim 75.000 Euro	Anadolü'nün her iline en az 1 şube	0 216 331 10 00 info@drycleanexpress.com.tr
Globowax Dry Car Care	70+	15	50+	20+	15.000 TL - 350.000 TL	30.000 TL ve üzeri yatırımlarda farklı konsept seçeneklerine göre değişmektedir.	Yurtiçi : 81 il. Yurtdışı : 192 ülke.	0212 450 00 09 info@globowax.com.tr
Carwax Car Care Systems	60	2	30	5	5.000 - 15.000 USD	25.000 - 45.000 USD	Tüm Türkiye	0216 540 03 48-49 info@carwax.com.tr
Fotomatik	55	-	100 yeni şube	5	2.000 USD	40.000 TL	Tüm Türkiye	0212 970 21 83 info@selfmetric.com
Bil Koleji	50	-	17	-	30.000 - 90.000 USD	1.000.000 - 50.000.000 TL	Tüm Türkiye	444 52 45 info@bilokullari.com.tr
Galanx	48	4	70	15	-	10.000 TL	Tüm Türkiye	0 224 272 79 75 info@galanx.com.tr
Fit In Time	46	2	12	2	50.000 TL	250.000 TL	Tüm Türkiye	0212 265 64 44 getfit@fitintime.com.tr
Otopratik	44	-	30	-	15.000 Euro	300.000 TL	Tüm Türkiye	0850 210 12 52
Dry Car Care	44	4	5 il Temsilciliği 10 İstasyon Temsilciliği	4	-	50.000 - 100.000 TL	Tüm Türkiye	0850 346 93 79 info@drycarcare.com.tr

popüler markaları...

HİZMET - EĞİTİM

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
DryTürk Kuru Temizleme	40	1	75	5	20.000 TL	165.000 TL	Tüm Türkiye	0216 250 55 77 info@dryturk.com.tr
Neşe Erberk Anaokulları	39	-	45	2	50.000-70.000-88.000 TL +KDV	500.000 TL	Akdeniz, Karadeniz, İç Anadolu	0530 780 87 34 info@joyfullhouse.com
Essi Güzellik ve Estetik	28	1	35	5	20.000 - 70.000 Euro	110.000 - 400.000 Euro	Tüm Türkiye	0850 532 37 74 bilgi@essiguzellik.com
Restorfx	20	55 Ülkede Yüzlerce Bayi	32	Tüm Ülkelerde olmak	30.000 - 100.000 TL +KDV	Kişisel tercihlere göre değişmektedir	Tüm Türkiye ve KKTC	0216 307 00 82 info@restorfx.com.tr
Letsfit	10	50	20	3	35.000 TL	180.000 - 250.000 TL	Tüm Türkiye ve KKTC	0850 888 50 50 info@letsfit.com.tr
Playkids	9	1	4	1	-	Min. 450 Bin USD	Tüm Türkiye	0242 324 14 24 info@opsco.com.tr
DentGroup	8	-	15	1	Mimari incelemeler sonrası belirleniyor	700.000 - 1.000.000 TL	Ankara, İzmir, Kocaeli, Bursa, İzmir, Ankara, Adana	444 88 21 info@dentgroupclinics.com
Dilek Rent a car	7	-	15	10	30.000 TL	150.000 TL	Tüm Türkiye	0462 322 14 61 info@dilekotokiralama.com
Cleanlux	6	-	Total 11 şube	1	5.000 Euro	40.000 Euro + KDV	Tüm Türkiye	0212 803 26 61 info@cleanlux.com.tr
Anubiscap / Anubiscap	3	-	50	-	-	120.000 - 300.000 TL	Tüm Türkiye	0554 592 19 67 anubiscap@gmail.com
EvdekiBakicim	1	-	10	-	100.000 TL	100.000 TL	Tüm Türkiye	0212 951 02 01 sinan@evdekbakicim.com

Aycan Helvacıoğlu:



Türkiye ve dünya-da her geçen yıl franchise sistemi büyüyerek gelişmeye devam ediyor. Sistemin hızla gelişmesi bu yılda yeni yatırımları ve iş birliklerini beraberinde getirecektir. 3. nesil cafeler, çay, gurme burger, döner konseptleri yine rağbet gören sektörler olmakla birlikte, kozmetik-parfümeri, dekorasyon konseptleri, gayrimenkul, spor salonları eğlence ve otomotiv sektörü bu yıl ivme kazanan sektörler arasında olacak.

Bir taraftan Türk markalarının yurt dışı pazarlara açılımı hızlanarak devam ederken, Franchise sisteminin bu yıl özellikle Anadolu'da etkisini göstereceğini, yerel markalarda büyük bir atılım olacağını ve ulusal pazara çıkan Anadolu markalarının sayısının artacağını öngörüyoruz.

Bu dönemde sisteme daha fazla marka ve girişimci adayının dahil olmasını bekliyoruz. Bu gelişmeler doğrultusunda 2018 yılı geçtiğimiz yıllara oranla önemli bir yıl olacak.



Dr. Mustafa Aydın:

Franchise sayesinde, yerel markalar ulusal pazara girerken, ulusal markalar da yurt dışı pazarlarına yelken açıyor.

2018'de 50 milyar dolara ulaşması beklenen franchise sektörü, halihazırda 2 bin 500 zincir işletmenin sahip olduğu 60 bin bayi sayısı ile büyümeyi sürdürüyor. Türkiye'de franchising sektörü son 5 yılda %180 gibi rekor bir büyüme gösterdi. Bu büyüme 150 binden fazla kişiye yeni istihdam alanı yarattı.

Sektör olarak 2023 hedefimiz ise 100 milyar dolarlık hacmine ulaşmak. Türkiye, zincir sayısı ile Avrupa birincisi. Türkiye'nin yurt dışında da büyüme stratejileri büyük potansiyele sahip. Dışarıya açılmayı başaran markalarımızın sayısı 150'yi geçti. Ancak araştırmalarımıza göre 700 Türk markası da kısa süre içerisinde dünyaya açılacak. Bu yıl Bayim Olur musun Franchising Fuarı ile eş zamanlı Avrupa Franchise Federasyonu 2018 toplantılarına UFRA D olarak ev sahipliği yapacağız.



Dr. Gökhan TAŞ:



Artık Türkiye Franchise sektöründe girişimcilerin küçük sermayelerle büyük işlemler kurmaları sağlanabiliyor. Bir işi ya yaşayarak öğrenirsiniz, ya da yaşayandan... Bizler Coldwell Banker olarak 1906'dan beri girişimcilerin hayalindeki işi gerçeğe dönüştürüyoruz. 111 yıllık bir mirasın, deneyimin, başarının bir parçasıyız. Ve bunları girişimciler ile paylaşıyoruz. Dünyadaki her zengin insan zekidir, ama her zeki insan zengin değildir. Girişimcilik zeki insanların zengin olmasındaki anahtardır. Sizlerde kendi geleceğinizi değiştirmek, çocuklarınızın geleceğini değiştirmek istiyorsanız iş yatırımlarınızı başarısını kanıtlamış, güçlü sistemleri olan sektör ve markalara danışarak yapın.



Bahar Özürün:



Perakende sektörü gerek büyüme oranları, gerek istihdama katkısı ile her zaman ekonomide lokomotif sektörlerin başında gelmiştir. Yaşanan terör olayları ve darbe girişimi nedeniyle 2016 yılında bu parlak tabloyu yaşayamayan sektörümüz, 2017 yılında bir önceki yılın kayıplarını telafi etti. 2016 yılında 10 yeni açılışa karşılık 2017 yılında 18 yeni şube açtık. 2018 yılında büyüme hızımızı artırıp 24 yeni şube ile toplam 80 restorana ulaşmayı ve bir önceki yıla göre yüzde 40 ciro artışı hedefliyoruz. 2018'de diğer hedeflerimiz, sanal ödeme sistemlerinin kullanımını yaygınlaştırmak ve şubelerimizde daha çok kadın çalışan sayısına ulaşmaktır.

DAGİ Cenk DAĞDEVİREN:



2018 yılında franchising'in yıldızı parlayacak... 1986 yılından beri perakende sektörünün içindeyim. Giderlerin artması ve kârlılığın azalması ile zorluklar yaşayan yatırımcıların daha dikkatli olması ve tüm işleyişlerin içinde olması gerekmektedir. Perakende tekstili her zaman olduğu gibi 2018 yılında da franchising yatırım alanında cazibesini koruyacak

ve yıldızı parlayacak işlerin başında gelecektir. Franchising'in avantajlarına gelince; denenmiş yöntemler, sistem kurulumu, sürekli güncel gelişmeler ve eğitimi, insan kaynakları, ofis yönetimi, dekor ve ekip yönetimi konularında yatırımcılarımıza destek olmaktadır. Dagı'nın 2018 hedefi, belirlediğimiz 12 lokasyonda franchising vermek ve mevcut 32 franchise mağazamızı daha kârlı duruma getirmektir.

GAYRİMENKUL

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Turyap	320	9	400	15	5.000 - 25.000 USD	40.000 - 100.000 TL	Tüm Türkiye	0212 373 13 00 franchise@turyap.com.tr
RE/MAX Türkiye	274	-	70+	-	16.000 - 32.000 USD	100.000 - 200.000 TL	İstanbul (Avr.), Ankara, İzmir, Bursa, Antalya	0212 232 48 20 franchise@remax.com.tr
Realty World	178	2	75	5	5.000 - 12.500 - 25.000 USD	30.000 - 100.000 TL	Olmadığı illerde olmak	0212 467 22 77 info@realtyworld.com.tr
Coldwell Banker Türkiye	130	3600	200	-	10.000 - 32.000 USD / 10 Yıl	-	Tüm Türkiye	0212 488 00 00 franchise@cb.com.tr
Altın Emlak	110	1	40	5	40.000 TL	30.000 TL	Ankara, İzmir, Edirne, Kocaeli, Konya, Kayseri, Eşşehir, Adana	0212 654 17 60 bilgi@altinemlak.com.tr
Arthur & Miller Real Estate	107	1	150	2	3.000 USD	100.000 TL	İstanbul, Ankara, İzmir	0212 807 01 93 info@rthur-miller.us
Century 21	65	8000+	40	-	15.000 - 25.000 USD	75.000 USD	Tüm Türkiye	0212 324 37 07 info@century21.com.tr
PREMAR Gayrimenkul Danışmanlığı	50	8	100	15	12.500 USD + KDV	10.000 USD	Tüm Türkiye	0312 468 52 62 info@premar.com.tr
Era Gayrimenkul	48	3500	70 şube açmak	-	12.000 - 20.000 USD + KDV	30.000 - 50.000 USD	İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Antalya, Konya, Samsun, İzmit	444 9 ERA (372) info@eratürkiye.com.tr
Show Realty	18	-	20	-	10.000 - 20.000 TL	75.000 TL	Tüm Türkiye	0212 225 62 66 bagunu@showrealty.com.tr
Karyel Gayrimenkul	6	-	35	2	7.500 TL	25.000 TL	İzmir, Manisa, Denizli, İstanbul, Ankara	0232 348 35 91 info@karyelgayrimenkul.com
RENAS (Real Estate Network Advisory Services)	1	1	10	5	5000 CHF	5000 CHF	İstanbul, Antalya, İzmir	0212 909 21 21 info@renasplus.com

DAVID PEOPLE®

COFFEE & FOOD



SİZİ BU KARLI,
DEĞERLİ YATIRIMIN PARÇASI OLMAYA
DAVET EDİYORUZ...



davidpeoplecoffee



davidpeopleturkiye



davidpeopletr

info@davidpeople.com - www.davidpeople.com

MAĞAZA

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Bargello Perfume	156	95	18	15	01.08.2018'e kadar alınmıyor	100.000 TL	100 bin ve üzeri nüfusa sahip bütün il ve ilçeler	444 0 274 info@bargello.com.tr
Bmixyatak	152	-	52	-	-	-	Gaziantep, Samsun, Bursa, Adana, İzmir, Sivas, Erzurum	0312 398 11 51 d.tas@bmixyatak.com
Atasay	133	-	30	Franchise vermeye başlayacağı	-	250.000 - 1.250.000 USD	Tüm Türkiye	444 42 82 eticaret@atasay.com
Newjoy	75	12	85	20	-	100.000 - 150.000 TL	İstanbul, İzmir, Ankara, Afyon, Kütahya, Bursa	0533 162 44 99 info@newjoy.com.tr
Lufian	60	13	29	20	-	750 USD /m2	Tüm Türkiye	0535 045 71 45 yavuzkaya@lufian.com.tr
So Chic	55	8	10 yeni mağaza	15+	-	m2'ye göre değişmektedir.	İstanbul, Bursa, İzmir, Adana, Ankara, Antalya, Kocaeli	0212 513 68 00 franchise@sochic.com.tr
Dastini Bebe	51	2	100	10	30.000 TL + KDV	100 m2 mağaza için 150.000 TL	Tüm Türkiye	0216 688 80 77 info@dastini.com
Şımarık Aksesuar	45	3	En az 15	5	-	En az 125.000 TL	Tüm Türkiye Ve Yurtdışı	0532 372 15 51 burakatsoy@slorzo.com.tr
Dagi	32	4	12	Görüşmeler sürüyor	Cade: 400-500USD / m2 Azmi: 500-700USD / m2	Min. 50.000 USD	İzmir, E.şehir, Edirne, Balıkesir, Manisa	0212 240 40 65 bayi@dagi.com.tr
Loft	30	10 Franchise 50 Mağaza	5 Yeni Mağaza	15 Yeni Mağaza	-	250 USD+KDV (m2) dekorasyon, 370 USD+KDV ürün bedeli	G.Afrika, Rusya, Ukrayna, Fas, Belarus, Lübnan, Katar, Dubai, İran	0212 653 27 00 info@loft.com.tr
Elegance Vip Perfume	30	40	20	20	-	50.000 TL	Tüm Türkiye	0212 422 04 34 info@elegancevipperfume.com



İlhan ERKAN:

Franchise, 21. yüzyılın markalı perakendeciliğine yeni ufuklar kazandırarak çağdaş bir işletme şekli. Türkiye'de de en istikrarlı şekilde büyüyen ve yatırım cazibesini koruyan sektörlerden biri olduğunu görüyoruz. Türkiye'de 50 milyar liralık büyüklüğe ulaşan franchise sektörünün 2018 yılında atağa kalkması bekleniyor.

Franchising sektörü son 5 yılda yüzde 180 gibi rekor bir büyüme göstererek 150 binden fazla kişiye istihdam alanı yarattı. TAB Gıda olarak bizi büyüten ve güçlendiren önemli etken yaptığımız yatırımlarla dünyada eşi benzeri olmayan bir gıda ekosistemi yaratmış olmamızdır.

ÖZSÜT Güçlü Şeneler:

1938 Türkiye'de franchise sistemini en iyi uygulayan markalardan biri olarak, yatırımcılar için çok cazip fırsatlar sunuyor, lokasyon seçiminden verimli operasyon yönetimine kadar tüm konulara girişimcilere destek veriyoruz. Yatırımın geri dönüş süresini birçok mağazamızda iki yıla kadar indirmiş bulunmaktayız. 2018 yılında da, Özsüt'ün 80 yıllık kurum kültürünü benimseyen franchise'larımızla istikrarlı büyümemizi sürdüreceğiz.



BEREKETDÖNER

Muhammet Nezip EMEK:

2018 itibarıyla ekonomide fark edilir bir genişleme bekliyoruz. Bereket Döner Grubu olarak ülkemize döviz kazandıran faaliyetlerimizi sürdürüp geliştirerek hem yurt dışı danışmanlıkları hem de yurt dışı master franchise sözleşmeleri imzalamak için tüm gayretimizi göstereceğiz. Hedefimiz; 2018 yılında minimum %50 büyüme gerçekleştirip, yaklaşık 20 milyon TL yatırım ve 500 yeni istihdamla daha güçlü yarınlara emin adımlarla ilerlemek.



Özhan ATALAY:

Tüm Dünya'da şehirleşme hızla devam ediyor. 1900 yılında dünya nüfusunun sadece % 13'ü şehirlerde yaşıyordu. 2050 yılına kadar bu sayı % 70'e varmış olacak. Devasa boyutlara gelen şehirlerin temel mal ve hizmet ihtiyaçlarının kurumsal zincirler ile yapılması kaçınılmaz olacak. Teknolojiye dayanan bazı sektörler hariç, kişilerin kendilerine has mal ve ürünleri geliştirebilmeleri her geçen gün daha zor ve riskli olmaya başladı. Gelişme büyük sermaye ve zaman istiyor ve kurulan işletmelerin sadece %5'i başarılı olabiliyor. Yapılacak şey iyi bir lokasyon seçmek ve iyi yönetmek.



Birlikte kazanıp, birlikte büyüyüyoruz!

Biz başarıyı da, kazancı da sizinle paylaşıyoruz.



OWA TİCARET



*Bayilik vermeye
devam ediyoruz!*

FRANCHISING

İLE İLGİLİ AyrıNTILI BİLGİ İÇİN:

0530 149 09 13 - 0216 521 22 09
bayi@simitcidunyasi.com.tr
info@simitcidunyasi.com.tr
www.simitcidunyasi.com.tr



Cem HELVACI:



2018'de Türkiye franchise pazarı tüm hızıyla büyümeye devam edecek. Bu büyümenin faktörleri; AVM sayılarının artması, sosyalleşme ve dışarıda yeme içme kültürünün hızla gelişmesi. Bu sektöre yatırım yapacakların doğru marka, doğru lokasyon ve doğru ekip ile yola çıkmaları çok önemli. Her daim markaya yatırım yapan markaları tercih etmeleri gerekiyor. Sektörün önemli sorunlarından biri,

Türk mutfağının lezzetlerini dünya ile tanıştırmakta geç kalınması... Bu sorunu, sektör liderlerinin ve devlet kurumlarının ele alması gerektiğine inanıyorum.



Ali Uğur SOYTÜRK:



Markalar know-how ve ar-ge'leri-ne ayırdıkları bütçeleri oldukça kıstılar.

Dünya genelinde oluşan yeni trendlerin etkilerini, ülkemizde 2019 yılı ikinci yarısından sonra göreceğimizi düşünüyorum. Türkiye franchise sektöründe özellikle yiyecek/içecek alanındaki aşırı arz fazlası nedeniyle farklı alanlara kaymalar göreceğimizi beklemekteyim. 2018 yılında Bayramefendi Osmanlı Kahvecisi olarak beklenti ve hedeflerimiz: Turquality ile birlikte yurtdışına şubeler açmak, 75 ilde 180 şubemizde ağırladığımız misafirlerimizi maksimum seviyede memnun etmek, üretimin her alanında yatırımlarımıza devam etmek, ihracat ve istihdam için çalışmak.



Yaman YARDIMCI:

Franchise sektörü; Türkiye'de hızlı bir şekilde büyüyor. Başarılı markalara talep her geçen gün artmakla birlikte, bu durum beraberinde bir çok fırsatı da getirmektedir. Bu fırsatların en başında ise; yerel markaların ulusal pazarda, ulusal markaların da yurt dışı pazarında kendilerine yer bu-



labilmeleri yer almaktadır. Franchise sektöründe, yiyecek-içecek sektörü birinci sırayı alırken, Türkiye'nin de zincir sayısı Avrupa'da ilk sıraya yükseldiği görülmektedir. 2018 yılında da Türkiye'de Franchising sistemi; en çok kullanılan girişimcilik uygulamalarından biri olmaya devam edecektir. Gönül Kahvesi olarak; 2023 yılında Türkiye'de 500, Dünya'da 223 şubeye ulaşmayı hedefliyoruz.

MAĞAZA

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Zühre Pardesü	26	26	50	50	150 Bin TL'den başlamakta	300.000 - 450.000 TL	İstanbul, Ankara, Adana, Gaziantep ve Bursa	0212 446 06 06 info@zuhrepardesu.com.tr
Tantiteknik	24	6	50	10	-	200.000 TL	Tüm Türkiye	0212 243 02 53 info@tantiteknik.com
Balonevi Party Store	20	-	22	-	10.000 USD (Değişiklik gösterebilir)	100.000 TL	Tüm Türkiye	0216 394 00 65 oguz.vanli@balonevi.com
Bernardo	19	8	15	7	-	400-450 Bin TL	Mdfrnu 100.000+ Bernardo mağazası planlayan iller	0212 347 48 18 franchising@bernardo.com.tr
Activ Baby	17	-	29	-	25.000 TL	60.000 TL	Tüm Türkiye	0216 545 98 96 bayimolurusun@activbaby.com
Buka	12	-	28	4	-	m'ye göre değişmektedir	Tüm Türkiye	0212 886 25 51 erkandibuka@buka.com
Pirlant	10	-	10	-	-	300.000 - 3.000.000 TL	Tüm Türkiye	0224 223 23 23 info@pirlant.com
Arış Pirlanta	7	-	15	10	-	1.000.000 - 1.500.000 USD	Tüm Türkiye	0212 520 01 02 info@arispirlanta.com
Newjoy Home	6	-	10	5	-	200.000 - 350.000 TL	İstanbul, İzmir, Ankara, Kocaeli	0533 162 44 99 info@newjoy.com.tr
Jag Club	5	10	4	5	10.000 AYRO	50.000 AYRO	Ankara, Bursa, Antalya, İzmir	0212 505 9571 info@jagclub.com.tr
Mochka	5	-	30	10	01.04.2018 tarihine kadar alınmıyor	120.000-170.000 TL+ KDV	Tüm Türkiye	0312 446 16 62 franchise@mochka.com
Wayward's	2	-	20	2	10.000 USD	100.000 TL	Tüm Türkiye	0532 765 78 04 info@waywardsmakeup.com.tr
Kendi Cosmetics	1	-	50	20	70Bin - 100Bin TL'den başlayan fiyatlar	70Bin - 100Bin TL'den başlayan fiyatlar	Tüm Türkiye	0850 311 51 31 info@kendicosmetics.com

EV / UYKU GİYİM



DAGİ

dagi.com.tr



PLAJ GİYİM

ERKEK İÇ GİYİM



KADIN İÇ GİYİM

GIDA

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Oses Çiğköfte	700	14	100	7	-	15.000 - 20.000 TL	Tüm Türkiye	444 50 02 ozturk@oses.com.tr
Domino's Pizza Türkiye	372	30	30	40-60	50.000 USD	550.000 TL	Kars, Siirt, Mus, Kilis, Bingöl, Şırnak	0212 280 96 36 HGF@dominospizza.com.tr
Kahta Çiğ Köfte	340	-	60	10	-	15.000 TL	Sakarya, Konya, Ankara, Trabzon, Diyarbakır	532 715 61 90 iletisim@kahtacigkofte.com
Mado	319	47	25	25	100.000 USD (yurtiçi)	2.000.000 TL (yurtiçi bedeli)	İzmir, Manisa, Kütahya, Antalya, Uşak, Konya	0216 472 53 04 franchise@mado.com.tr
Tatlıses Çiğ Köfte	260	11	50	10	5.000 TL	15.000 - 20.000 TL	Tüm Türkiye	444 34 63 info@tatlisescigkofte.com
Burger King	257	-	-	-	40.000 USD	550.000 USD	Tüm Türkiye	0212 310 66 00 franchise@tabgida.com.tr
Bayramefendi Osmanlı Kahvecisi	181	1	24	6	30.000 USD	500.000 - 1.500.000 TL	İstanbul, İzmir, Ankara, Eskişehir ve Yurtdışı	0242 244 88 45 franchise@osmanlikahvecisi.com
Özsüt	171	3	30+	-	70.000 USD + KDV	Koşullara Göre Değişmekte	Tüm Türkiye	444 11 10 iletisim@ozsut.com.tr
Simit Sarayı	146	116	33	55	50 Bin Euro + KDV yurtiçi, 75 Bin Euro yurtdışı	Konseptlere göre değişmektedir	Ankara, İzmir, İstanbul, Antalya, Muğla	0212 398 03 98 franchise@simitsarayi.com
Bereket Döner	125	3	30	20	Restoran 100 Bin TL, Express 60 Bin TL	100 m2, Ort. 200 Bin TL + KDV	Bursa, Konya, İzmir, Ankara, Antalya	0850 474 09 99 info@bereketdoner.com.tr
Pasaport Pizza	100	-	20	4	50 Bin TL + 10 Bin TL proje bedeli	m2' göre 300.000 TL	D. Anadolu Bölgesi, İstanbul, Ankara, Adana	0232 502 31 63-64 info@pasaportpizza.com

**Ezgican AYDOĞAN:**

İnsanların kahveyi daha çok içtiğini ve kahve evlerine daha çok gitmeye başladıklarını görüyoruz. Sektörde birbirinden farklı ve özel konsept mağazalar, tasarımlar görmekteyiz. Markamızı sağlam temeller üzerine kurarak oluşturduk ve ürünlerimizi üst kalitede seçtik. Sadece ülkemizde değil tüm dünya da özellikle 3. nesil kahveciler hızla yayılıyor. Kahve evlerinin içerisinden sağlam temellere dayalı, diğerlerinden farklı bir tarzı yakalamış, işletme ve eğitim denetlemelerini düzenli yapan markaların uzun ömürlü olacağına inanıyorum.

ESTD. ★ 2016
COFFEE TAINER
PREMIUM COFFEE

**Levent YILDIRIM:**

Önümüzdeki 3 yıl yurtdışı mağazalaşma çalışmalarımızı yoğunlaştıracamız. Yapılan işin uygulanabilir ve sürdürülebilir olması ancak o işin matematiğini uygulamakla gerçekleşir. Simitçi Dünyası olarak 2023 yılına kadar planladığımız vizyonumuzla kendimizden emin, franchiselarımızla ortak işbirliği içinde, müşterimizi misafirimiz olarak ağırlayan ve planlarımıza harfiyen sadık kalarak yolumuza devam edeceğiz.

SİMİTÇİ
DÜNYASI

**Selen DENİZ:**

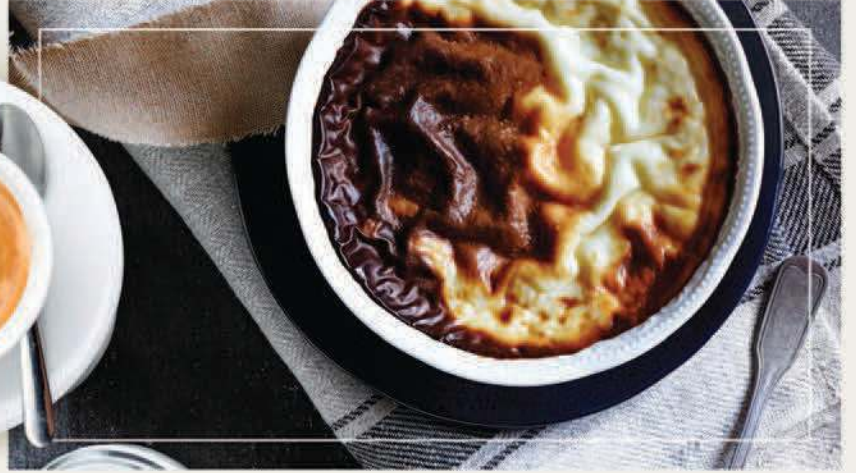
Günümüzde franchise sistemi geleceğe dair potansiyelini açıkça gösteriyor. Her geçen gün artan marka sayısı ile birlikte, başarının tadına varanların birçoğu zincir olarak büyümeye devam etmek için yola çıkıyor. Bu kadar alternatifin arasında 2018'e dair öngörülerimin başında kaliteli olanın ayakta kalacağı geliyor. Franchise sistemi için en gerekli nitelik disiplinli çalışma ve yatırım... Bu iki değeri doğru biçimde işine uygulayabilen ve arka planda çalışmalarına özen göstererek, kalitesinden ödün vermeyen firmaların daha başarılı olacağına inanıyorum.

**Hakan KURT:**

Franchising Türkiye'de halen doğru yerini bulmaya çalışan, aynı zamanda da altyapısı ve bilgi birikimi olan, kendini kanıtlamış bir sistemdir. Ülkemizde altyapı anlayışının zayıflığından ötürü iyileştirme ve geliştirmede ciddi açıklar söz konusudur. Gıdaya ve Subway'e baktığımız zaman 113 ülkede 45.000 restoran ile dünyanın en büyük restoran zinciridir. Girişimciler franchise alırken markaları iyi araştırmalı.

SUBWAY





80 yılda ustalıkla büyüyen marka, yeni yatırımcılarını arıyor!

80 yıldır yatırımcısına hiç durmadan kazandıran Özsüt,
yeni bayilerini arıyor!

Detaylı bilgi ve başvuru için:
ozsut.com.tr

 ozsut |  ozsutweb |  ozsutmutluluktadinda

ÖZSÜT
— 1938 —



Hüseyin GENÇ:

Günümüzde franchise vermek ve bu yolla markanın büyümesini sağlamak için yeterli görünen hizmet, mal ve bunların sunumu için iyi bir sisteme sahip olmanız artık yeterli değil. Parametreler çağımızın gerekliliklerine paralel değişmiş durumda. Türkiye de franchise sektörünün belli noktalara ulaştığı ancak teknoloji ile paralel gelişimi, yeterli yasal mevzuatın geliştirilmesi, tarafların kanuni haklarının net biçimde düzenlenmesi konularında yol almamız gerektiği görüşündeyiz. Franchise sektörü, istihdam yaratması, güvenilir mal ve hizmet sunması, denetlenebilir ve ölçülebilir olması, kayıt dışılığın önlenmesine katkı sağlaması gibi nedenlerle devlet politikası olarakta desteklenmeli ve sektörle ilgili kurumların katkısı sağlanmalıdır.



Little Caesars Pizza

Banu Güney ARIDURU:

Dünyanın en hızlı büyüyen franchise zincirlerinden Little Caesars Pizza olarak, şu an Türkiye'de 12 ilde 90 şubemizle hizmet veriyoruz. Şubelerimizin %80'i franchise. Kurduğumuz Sezar Akademisi'nde Franchise adaylarımıza 4 hafta boyunca hem teorik hem pratik anlamda sektörün tüm bilgilerini aktarıyoruz ve sonrasında da mesleki ve kişisel eğitimlerle sürekli olarak kendilerini geliştirmelerini sağlıyoruz. 2018'da daha fazla "Müşteri Odaklı" olmayı hedefliyoruz. Tecrübeli eğitim ekibimizle bu yıl tüm restoran çalışanlarımız ve yöneticilerimiz yeniden eğitime giriyor olacaklar. Tüm bunları yapmamızın asıl amacı, müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımız çerçevesinde kendimizi daha da geliştirmek...



Nedim KAYA:



Girişimciler Franchise işinin kendilerine göre olup olmadığına karar vermeden önce franchise sisteminin tüm adımlarını iyi anladıklarından emin olmalılar. Çünkü seçecekleri marka ile birlikte Ulusal veya Uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır. Tavsiyemiz, franchise sistemi ile yeni bir iş kurmak isteyen ki-



şilerin, güvenilir ve sürekliliği olan markalarla işbirliği yapmaları. Günümüz Türkiye'sinde kafe-fırın sektörü her geçen gün kendini yeniliyor. Mevcut firmalar da şubeleşmek için bayı arıyor. Yüksek kazanç vaat eden sektörümüz yeni yatırımcılarını bekliyor. Paşafırını olarak, birbirinden iddialı tatlarımızı, yeni franchise'lar vererek Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanına taşımayı hedefliyoruz.

GIDA

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Subway	98	113 ülkede 45.000 restoran	20	1000	7500 Euro	90.000 - 110.000 USD	İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Kocaeli	0212 803 14 25 turkey_development@subway.com
Kahve Durağı	92	-	150	30	50.000 USD	650.000 - 1.500.000 TL	Tüm Türkiye	444 90 33 info@kahveduragi.com.tr
Aslı Börek	90	5	20	5	Express 10.000 USD, Cafe 25.000 USD	Aslı Express 250 Bin TL'den, Aslı Cafeler 100 m2 450 Bin TL'den başlıyor	Tüm Türkiye	0216 418 25 72 franchise@asliborek.com.tr
Gönül Kahvesi	86	4	30	15	120.000 TL + KDV	Ort. 600 Bin TL + KDV	Tüm Türkiye	0216 688 81 11 gonulkahvesi@gonulkahvesi.com.tr
Hot Döner	81	-	110	5	-	200.000-250.000 TL	Tüm Türkiye	0850 302 30 93 info@hotdoner.com
Göçmen Börekçisi	78	1	15	3	30.000 TL	180.000 - 300.000 TL	İstanbul, İzmir, Bursa	444 49 64 info@gocmenborekisi.com
Little Caesars Türkiye	77	-	100	-	70.000 TL	Ort.400 bin TL + KDV (anahtar teslim)	Tüm Türkiye	0549 746 77 05 fatih.eren@celebi.com.tr
Bursa Kebab Evi	66	2	14	4	50.000 USD	600.000 - 800.000 TL	Amasya, Ordu, Mersin, Eskişehir, Trabzon, Malatya	0212 444 63 64 info@bursakebapevi.com
David People Coffee & Food	65	3	90	10	40.000 - 70.000 USD	950 USD / m²	İzmir, Ankara, İstanbul, Eskişehir, Çanakkale	0216 414 34 34 info@davidpeople.com
Alaçatı Muhallebicisi	65	-	45	-	Restaurant 75 Bin USD Alaçatı Evi 35 Bin USD	Rest: 490 Bin USD - Alaçatı Evi: 135Bin USD	Tüm Türkiye	0216 325 10 79 franchise@alacatimuhallebicisi.com
Best Coffee Shop	51	-	24	-	44.000 Euro	59,860 € ekipman + 45 Bin € Mimari Uygulama	Marmara, Ankara, İzmir, Antalya, Eskişehir	444 05 91 franchise@bestcoffeehop.com.tr
Adiger Çiğköfte	50	-	100	-	-	7500 - 15.000 TL	Tüm Türkiye	0212 550 38 02 info@adigercikgofte.com



**Bu lezzete
Ortak olmak istermisiniz?..**

**Bu lezzete
Şapka çıkartılır.**



**kendi isinizin
patronu olun.**

Türkiye'nin ilk iğköfte markası
www.kahtacigkofte.com

[f](https://www.facebook.com/kahtacigkofte) [i](https://www.instagram.com/kahtacigkofte) /kahtacigkofte

ADİL EL GIDA KUYM.TURZ.İNŞ.SAN.VE DİŞ TİC.LTD.ŞTİ.

+90 212 667 43 37

Mahmutbey Mah. Hacıbostan Cad. 2514. Sok.
Adil El Plaza No:5 Mahmutbey, İstanbul

iletisim@kahtacigkofte.com.tr

www.kahtacigkofte.com.tr



Kahta iğköfte®

FRANCHISING

0532 715 61 90

TÜRKİYE GENELİ
BAYİKLİK VERİLECEKTİR

GIDA

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Otantik Kumpir	49	-	8	1	35.000 USD	m2'ye göre değişmektedir	Tüm Türkiye	0312 472 64 46 info@otantikumpir.com
Waffle Art	47	2	55	3	5 yıllık 10.000 - 25.000 USD	25.000 - 185.000 USD	İç Anadolu, Marmara, Ege ve Akdeniz	0224 234 43 31 info@waffleart.com.tr
Yeşilçam Kahve Evi	45	-	80'e Tamamlamak	5	100.000 TL	200m2 için 500.000 TL	Tüm Türkiye, KKTC ve Avrupa	0212 546 24 24 info@yesilcamkahvevi.com
Pizza Bulls	44	1	15	5	-	100.000 USD + KDV	Tüm Türkiye	0216 533 75 75 zeynelayol@pizzabulls.com
Kasap Döner	41	4	80	-	150.000 TL	450.000 - 550.000 TL + KDV	Tüm Türkiye ve Yurtdışı	0216 472 24 34 franchise@kasapdoner.com
Dilim Börek	40	-	20	2	2018 yılı için alınmamaktadır.	Min. 225.000 TL + KDV	İstanbul ve Anadolu	0216 594 55 50 merkez@dilimborek.com.tr
Kocatepe 1949 Kahve Evi	40	-	8	1	40.000 USD	1000-1200 USD / m2	Tüm Türkiye	0312 424 14 54 info@kocatepekahvevi.com.tr
Focaccia	40	2	14	3	100.000 TL + KDV	150 m için 800 Bin +kdv	İzmir, Bursa, İzmit, Eskişehir, Ankara	0212 550 10 01 focaccia@focaccia.com.tr
Paşafırını	36	3	60	10	30.000 USD	1500 Euro / m2	Samsun, Ankara, Bodrum, İzmir, Antalya, Fethiye	0850 480 72 72 info@pasafirini.com.tr
Nesve	35	1	12	2	25.000 TL + KDV	2.000 TL / m2	Tüm Türkiye	444 10 76 info@nesve.com
Kahveland	35	1	15	-	60.000 TL	2.000 TL / m2	Franchise'ı olmayan her bölge	0533 283 03 04 info@kahveland.com.tr
Erciyes Börek	34	-	4	2	2018 yılı için alınmamaktadır	225.000 TL + KDV	Ankara	0312 284 55 99 info@erciyesborek.com

Osman BİLGE:

2017 yılı perakende sektörü için toparlanma yılıydı, 2018 hızlanma yılı olacak. Her durumda olduğu gibi, zayıf işletmeler elendi, güçlü zincirler büyüdü. AVM'ler de ayrıştı, güçlüler yüksek fiyatlarında ısrar edebiliyor, zayıflar düşük kurla kira indirdi. Yabancı zincirler artık pek gelmiyor, yerliler dünyaya açılıyor, Türk zincirleri özellikle gıdada ilgi görüyor. 2018 başarılı yılı olacak şeklinde öngörüyorum.



FRANCHISE & MORE

Ahmet POLAT:

Geçtiğimiz senelerle oranla 2018 yılını "Franchise yılı" olarak değerlendiriyoruz. Sistem içerisinde olmayan bayiliklerin kriz dönemlerinde yaşama şanslarının olmadığını görmekteyiz. Bu tarz kriz dönemlerinin markalar açısından fırsat yaratmak adına bir şans olduğunu düşünüyoruz. Franchise sayısı çok olan markaların kriz dönemlerinde daha çok büyüdüklerine şahit oluyoruz. 2018 yılının verimli geçeceği kanısındayım.



JAG Club
%100 Hand Made

Sedat ŞAHİN:

Türkiye, franchise sektöründe dünyanın en başarılı ülkelerinden biri. 50 milyar liralık büyüklüğe ulaşan franchise sektörü bu yıl atakta. Özellikle çikolata kahve sektörüne rağbet var. Franchising markalaşmanın en üst noktası. Riski en az indirmek isteyen girişimciler, başarıları kanıtlanmış markayla büyümeyi hedefliyor. Girişimcilere hem kazandırıyor, hem de yüz binlerce çalışana da iş imkanı veriyoruz.



Ercan YILMAZ:

sampi. | PİDE

Sektörümüzde yaşanan gelişimler, markaların kendilerine daha yüksek hedefler koymasını sağladı. Sektörün gelişmesine neden olan faktörleri inceleyecek olursak; her geçen yıl yeni yeni markalar piyasada belirlemekte ve bayilik vermekteler. Yatırım maliyetlerinin yüksek olması, bunun yanı sıra ticari risklerin de markaların büyümesine engel teşkil etmesi, bayilik verme eğilimini artırmaktadır. Gelişimin diğer etkeni ise, tüketicilerin dış tüketime yönelmeleri ve sunulan arza karşılık talebin de ciddi oranda karşılık görmesidir.





Little Caesars® Pizza

HAYALLERİNİZİ ERTELEMİYİN,

ARTIK KENDİ İŞİNİZİN PATRONU OLMA VAKTİNİZ GELDİ.



TANINMIŞ VE GÜVENİLİR BİR MARKAYA YATIRIM YAPTIĞINIZDAN,
ARKANIZDA GÜÇLÜ VE DENEYİMLİ BİR HOLDING OLDUĞUNDAN EMİN OLUN!

Little Caesars Türkiye hakları  Holding'tedir.

Çelebi Holding bugün hem kendi Little Caesars şubelerini açarak
hem de Franchisee vererek markayı büyötmeye karar vermiştir.

Yatırımcılar Neden Bizi Tercih Eder?

Yatırımınız en fazla 3 yılda geri döner.
Gıdaya yatırım yaparak krizlerden etkilenmezsiniz.
Nakit çalışan bir işiniz olur.
Sektörün en deneyimli profesyonelleri size
her aşamada destek verir.
İşi nasıl yapacağınızı ve yöneteceğinizi öğretiriz.
Eğitim verip, takip ederiz.
Finans ve Karlılık yönetimini öğretiriz.
Reklam ve Pazarlama desteği sağlarız.

Müşteriler Neden Bizi Tercih Eder?

Her gün, her şubede, taze hamur yaparız. Bu alt yapı sadece
bizde vardır.
Stok ömrünü uzatan katkıları kullanmayız.
Her hasat döneminde tarladan taze toplanan
domatesleri kullanırız.
Doğal ve gerçek Mozzarella peyniri ile pizza yaparız.
Sadece Helal Et sertifikalı firmalarla çalışırız.
Nefis Kenar, Pide de Pizza, Etibol gibi vazgeçilmeyen
ürünlerimiz vardır.
Bu özellikler bizi rakiplerimizden de farklılaştırır. İşte bu sebeple
pizzamızı bir kere tadan bir daha vazgeçemez.

Siz de bu ailenin bir parçası olarak büyümedeki yerinizi alın.

Detaylar için, 0212 604 14 14 veya
franchise@littlecaesars.com.tr'den de bize ulaşabilirsiniz.

Candemir ÇELİK:

Franchise Sistemi, yatırımcıların, markanın itibarından, gücünden, deneyimlerinden yararlandığı bir sistemdir. Sistem "kazan-kazan" bir yapı içinde çift taraflı kazanımına dayalıdır. Son 20 yıl içinde istisnalar hariç tüm sektörlerdeki genel büyüme trendi; özellikle AVM'lerin gelişimi, sayısının artması, marka bilincinin oluşması ve zincir mağazacılığın öne çıkmasıyla Franchise Sistemi'ne kaymıştır. Atasay, bu yönelimde özellikle kurduğu Franchise Sistemi'yle kendi sektöründe liderlik etmiştir. Atasay'ın çekim gücü her geçen gün yükselmekte ve verimli sistem yapısıyla benzerlerinden dikkat çekecek ölçüde ayrılmaktadır.



ATASAY

bernardo

Bülent GÜNGÖR:

2015'ten itibaren franchise mağazalar açmaya başladık. Ancak son 3 yıldır dünyada ve ülkemizde AVM sayılarının çokluğu, her açılan AVM'nin başka bir AVM'nin işlerini olumsuz yönde etkilemesi nedeniyle kendi mağaza yatırımlarımızın sayısı düştü. Gelen AVM projeleri gelişmekte olan Anadolu illerinden gelmekte. Öncelikli yatırım için planlamamız, olmadığımız lokasyonlarda mağaza açmak. 2018 ve sonrasında 20 olan franchise mağaza sayımızı artırmayı planlıyoruz. Bernardo olarak enerjimizi ürün geliştirme, pazarlama ve saha organizasyonumuzu güçlendirerek franchise mağaza cirolarını yukarı çıkartmayı hedefliyoruz.



mapaktif

Coğrafi Bilgi Sistemleri

Fırat SİLLER:

Mapaktif GIS olarak yeni nesil coğrafi bilgi hizmetleri üretiyoruz. Coğrafi karar vermenin kurumlar için oldukça kritik olduğuna inanıyoruz ve bu yüzden coğrafi karar destek yazılımlarını müşterilerimize anlatıyoruz. Satış pazarlamadan operasyona kadar her kademede yönetsel kararları coğrafi verilere



uygun verdirebilmek için geliştirdiğimiz uygulamalarımız var. Coğrafi bilgi sistemlerine ve hizmetlerine olan talebin gelecek 5 yılda ciddi seviyede artacağını düşünüyoruz. Türkiye'de orta ve büyük ölçekli kurumlardan henüz sadece yüzde 10'u coğrafi bilgi konusunda kabiliyet geliştirebilmiş durumda. Bu da pazarın ne kadar büyük bir potansiyele olduğunu gösteriyor.

GIDA**101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI**

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Juice Planet	30	2	10	1	40.000 TL	150.000 TL	Tüm Türkiye	0232 445 91 93 info@juiceplanet.com.tr
Artukbey Dibe Kafevesi	28	-	50	10	-	-	Tüm Türkiye, Irak, Ukrayna, ABD	444 70 47 artukbey@artukbey.com
Pastanecim	27	-	22	2	2018 yılı için alınmamaktadır	Min. 250.000 TL + KDV	Ankara ve İstanbul	0312 284 55 99 info@pastanecim.com.tr
SR Döner	27	-	15	-	100.000 TL	250.000 - 500.000 TL	Tüm Türkiye	0312 257 15 10 info@srdoener.com.tr
Sampi Pide	26	3	37	3	Yurtdışı 10Bin USD Yurtdışı 20Bin USD	200.000 - 250.000 TL + KDV	İstanbul, Ankara, İzmir, Çanakkale, Adana, Antalya, Eskişehir	0505 188 90 00 franchise@sampi.com.tr
Waffle'cı Akın	25	1	47	3	10.000 USD + KDV	120.000 - 200.000 TL	Tüm Türkiye	0232 330 07 00 info@waffleciakin.com
Pizza House	25	3	35	5	75.000 TL + KDV	m2 ye bağlı olarak ort. 250Bin TL	Tüm Türkiye	0212 275 77 66 info@pizzahouse.com.tr
Sushico	25	3	5	2	50 Bin - 200 Bin TL	650.000 - 1.200.000 TL	Tüm Türkiye	0555 768 01 02 ozkan@sushico.com.tr
Mantı Keyfi	24	-	10	-	45.000 TL	200.000 TL	Tüm Türkiye	0216 425 51 78 info@mantikeyfi.com
1453 Osmanlı	22	6	60	29	50.000 USD + KDV	900.000 - 1.500.000 TL	Tüm Türkiye	0232 502 33 13 info@1453osmanli.com
BigChefs	20	6	15	5	100.000 USD	1200 USD / m2	Eskişehir, Çanakkale, Kayseri, Konya, Alanya, İzmit	0530 641 78 51 a.ozgevas@bigchefs.com.tr
Brew Mood Coffee & Tea	19	1	Toplam 50 şube olmak	5 şube açmak	25.000 USD	Ort. 400-500 Bin TL	İstanbul, Ankara, Antalya, Kayseri, Bursa ve Anadolu	0232 502 10 40 info@brewmood.com.tr

Yeni Nesil Spor Anlayışında Cazip Franchise Fırsatları E-Fit Studio'da



3 Kıtada ve 55 ülkede faaliyet gösteren E-Fit EMS Türkiye ağını genişletmek üzere bayilikler verecektir. İşletme maliyetlerinin çok düşük olduğu ve yapılan yatırımın kısa sürede geri döndüğü bu fırsattan siz de faydalanın.

E-Fit EMS teknolojisi ve Bayilik şartları ile ilgili detaylı bilgi için
e-Posta: bilgi@efit.com.tr | Tel: 0212 270 40 10



Nispetiye cad. No 102 / 3 Etiler-Beşiktaş/İstanbul
Cep Tel: 0535 749 5151

GIDA

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Cold Stone Creamery	18	30 ülkede 2000'e yakın mağaza	5	-	30.000 USD	150.000 USD	İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya	0216 545 88 45 alper.gervan@coldstonecreamery.com.tr
Tatlıses Lahmacun	15	11	50	10	50.000 TL	150.000 - 250.000 TL	Tüm Türkiye	444 34 63 info@tatlisestahmacun.com
Harput Dibek Kahvesi	15	-	60	-	39.000 TL	Ort. 100.000 TL	Tüm Türkiye	0424 290 80 80 0850 305 03 85 info@harputdibek.com
Iceberry Türkiye	12	-	8	3	30.000 TL	70.000 - 250.000 TL	İstanbul, İzmir, Ankara, Isparta, Çanakkale, G. Antep	0530 928 47 72 franchise@iceberry.com.tr
Van Kahvaltı Sarayı	12	-	50	10	20.000 USD	250.000 TL + KDV	Tüm Türkiye	0530 821 65 65 info@vankahvaltisarayi.com.tr
Göksel Tantuni	13	-	15	-	25 Bin USD - 400 Bin USD	1500-2000 TL / m2	Marmara, İç Anadolu, Ege, Akdeniz Bölgesi	0232 502 33 13 info@gokseltantuni.com
Burger House Handmade	10	-	5	-	40.000 TL + KDV	3.500 TL + KDV / m2	İstanbul, İzmir, Ankara	0530 932 34 60 lgunay@burgerhouse.com.tr
Breadli	10	-	25	-	-	180.000-200.000 TL	Tüm Türkiye	0232 339 58 58 info@breadli.com
Kebo	10	-	20	3	30.000 USD'den başlıyor	250.000 TL'den başlıyor	Tüm Türkiye	0312 284 84 69 info@kebo.com.tr
Zeynel 1925	10	-	8	-	60.000 TL	min. 300.000 TL	Ankara, İstanbul	0352 426 46 80 bilgi@zeynelcilik.com.tr
İsos Döner	8	-	5	-	35.000 TL	100 m2 için Ort. 120-190 Bin TL	Tüm Türkiye	0216 334 37 37 murat@isosdoner.com
Zahideoğlu Baklava	8	-	30	5	5000 USD	70.000 - 120.000 TL	Tüm Türkiye	0312 278 43 35 merkez@donapazarlarima.com

Serdar EKER:

Kalıcı bir marka oluşturabilmek için kurumsal bir yapı, kurumsal bir kimlik sahibi olmak çok önemli. Kaliteli hizmet anlayışıyla sürekli büyüyen disiplinli ve başarılı bir grubun çatısı altında olmak girişimcilerin daha az risk almasını sağlıyor. Böylece ticaret hayatında yalnız olmayan yatırımcı düşük maliyetlerle daha yüksek karlar elde ederek daha verimli bir yatırım yapmış oluyor. Payna Grup olarak; Ankara ve İstanbul'da Dilim Börek, Erciyes Börek ve Pastanecim markalarıyla, 108 franchise mağazamızda, sektörde, kaliteden ve kurumsallıktan ödün vermeden, hızlı büyümeyi hedefliyoruz.

KURUMSAL FRANCHISE UZMANI
Hakan ERİLKUN:

Franchise sektörünün dünyadaki trendler paralelinde sürekli büyümesi 2018 yılında devam edecektir. Emlak sektöründe markalı emlakçı sayısının 2018 yılında %70 oranında artış göstereceğini düşünüyorum. Zira markalaşmak bulunduğu yüzyılın en önemli gereksinimidir. Hele hele emlak sektöründe markalaşmanın önemi çok daha fazla öne çıkıyor.

Tamer AKTAŞ:

Tüm dünyaya birçok kişi franchise ile iş sahibi oldu. Aktaşlar Lezzet Grubu olarak franchise iş modelinin gelişimini takip ediyor, Pideor markamızla emin adımlarla ilerliyoruz. Dünyanın farklı bölgelerinde distribütörlük anlaşması oluşturmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2018 yılında 3,5 milyon TL'lik bir makine yatırımı hedefleyerek, yılsonunda %20 istihdam artışıyla yılı %30 büyümeyle kapatmayı planlıyoruz. 2018'in ilk çeyreğinde Pideor markasıyla yatırım ve franchise sistemimizle büyüme hedeflerimiz ile yurt içinde market ve horeca kanalında hedeflerimize ulaştık.

İlker GÖREN:

Son birkaç yıldır hızlı ve sağlam adımlarla büyüdük.



2018 hedefimizde markamızı 10 yeni şube ile büyüttüme devam etmek ve global pazarda daha tercih edilir bir marka haline getirmek var. Buna istinaden franchisee görüşmelerimiz bulunmaktadır. Franchise tabanlı bir marka olmak için fabrikamıza 1 milyon doların üzerinde yatırım yaptık.



Dünya'da bir gün herkes, Türk Kahvesi'ni tadacak.

Austria



Bosnia &
Herzegovina



Kosovo



TURKEY
90 Branches

Bahrain



Franchising Info: +90 216 688 81 11 - +90 555 702 82 94

facebook.com/gkahvesi | twitter.com/gonulkahvesi | instagram.com/gonul.kahvesi

www.gonulkahvesi.com.tr

Osman YAŞAR:



Franchising sistemi, kârlı bir sektör olmaya devam ediyor.

Kazan-kazan prensibiyle yürüyen, her iki taraf için de cazip, başka bir sektör bulmak gerçekten zor. Oses Çiğ Köfte olarak 2018 yılında da en uygun lokasyonlarda, cazip franchising seçenekleriyle nokta atışı bayilikler vermeye devam edeceğiz. Kendi işinin patronu olmak isteyenler için, başarısı kanıtlanmış franchising ağlarının bir üyesi olmak en mantıklı yatırımdır. Bu minvalde, franchising sistemi kendi işini kurmak isteyen küçük veya büyük ölçekli, her kategoriden yatırımcı için, cazip fırsatlar ve kazançlar içeriyor.



MAIL BOXES ETC.

Polat BENGİSERP:



Birçok uluslararası marka değişik hizmet alanlarında iş ortakları arıyor ve çok cazip olanaklar sunuyorlar. Hizmet alanındaki franchising imkanları, örneğin kargo, mikro lojistik ve e-ticaret sektöründeki eksik yapılanmayı uluslararası tecrübesi, iş ortakları ve bilgi birikimi sayesinde düzeltmeye, daha karlı ve hizmet kalitesi yüksek bir yapılanma vaad ediyor. Türkiye'de Franchising sektörünün pazarda var olan yenilikleri öne çıkartıyor olması gerek. Ayrıca sektörün sağlıklı büyümesi için ciddi bir hukuki altyapı oluşturmak şart.

Tolga AYDIN:



Girişimciler kime güvenmeliler, kiminle iş yapmalılar? Bu sorulara cevap vermek belki çok zordu ama artık Bayim Olur musun Fuarı var ve burada insanlar kalite ve güveni hissediyorlar. Çünkü her zaman onların yerine düşünen onlar için hamle yapmaya hazır dinamik iş ortakları var. Sizin fazla bir şey bilmenize



gerek yok. Tek yapmanız gereken size uygun sektörü seçmek ve franchise dünyasına katılmak.

Ülkemiz de halen gelişmekte olan bu sektör, lokomotif olan bu kaliteli fuar ile çok daha güçlü ve tanınır halde. Letsfit ailesi olarak Türkiye de franchise alanına her zaman destek verdiğimiz ve büyüyen bu sektörün her zaman için de olacağımızı söylemekten gurur duyuyoruz.

GIDA

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise için Hedeflenen İller	İletişim
Sir Winston Cafe	7	-	10	-	50.000 USD	Koşullara göre değişmekte	Tüm Türkiye	0232 472 21 49 info@osmanligida.com.tr
Barağah Coffee	6	-	200	100	30.000 USD	100.000 - 300.000 USD	Tüm Türkiye	0242 344 46 66 info@barağah.com.tr
1920 Sultanahmet Köftçisi	6	6	6+	4+	50.000 USD	150.000 USD (giriş bedeli dahil)	İstanbul, İzmir, Ankara	0212 520 05 66 mert@sultanahmetkoftesi.com mehmet@sultanahmetkoftesi.com
Anatolian Zaika	6	-	25	15	20.000 USD	1000 USD / m2	Tüm Türkiye	0850 302 64 60 satos@sekiyidire.com senem@sekiyidire.com
Coffee-Bike	5	325	100 - 150	-	3500 Euro	18.800,00 Avro	Tüm Türkiye	0212 801 51 52 haymebahr@hotmail.com
Dospresso Bombty	5	-	27	-	Koşullara göre değişmektedir	57.000 Euro dan başlayan fiyatlar + Tasarım	Tüm Türkiye	0532 100 48 43 info@bombty.com
Kahve Madeni	5	-	10	-	İlk 10 Şube için alınmamaktadır	2.000 - 2.500 TL / m2	Yoğun bölgeler ve Avmler	0232 502 33 13 towerlife@towerlifeprimusul.com
Mas Chicken	4	-	20	-	-	Min. 30.000 TL	Tüm Türkiye	0262 744 23 23 bayilik@masstavuk.com
Saray Döner	4	3	10	5	10.000 TL	60.000 Bin TL	Tüm Türkiye	0530 827 29 18 info@idsaraydoner.com
Hikmet Usta Profiterol	4	-	20	-	30.000 TL	50.000-150.000 TL	İzmir, Manisa, Balıkesir	0236 239 79 70 nurigahya@gmail.com
Hatır Kahvesi	4	-	10	-	20.000 USD	450.000-600.000 TL	Tüm Türkiye	0312 278 43 35 merkez@donapazarlama.com
Kahve Limanı	4	-	10	-	10.000 USD + KOV	150.000 - 170.000 USD + KOV	İstanbul, Ankara, İzmir	0216 414 34 34 keremrnmak@trikalve.com
Dönerci Orhan	4	-	10	-	125.000 TL	600.000 TL	İzmir, İstanbul, Ankara, Muğla, Antalya, Manisa	0232 472 19 75 bilgi@donerorhan.com
Coffee Gutta	4	-	10	-	İlk 10 Şube için isim bedeli alınmıyor	1750-2000 TL / m2	Tüm Türkiye	0212 511 10 74 info@cadegangrup.com



KASAP DÖNER

Türkiye Geneline FRANCHISE Verilecektir

Bizimle kazanmaya ve
KASAPDÖNER'in ayrıcalıklar dünyasından
faydalanmaya hemen başlayın.



— BİFTEKLİK ETTEN —



Efsaneyi şehrinize götürün...

T: +90 216 472 2434 F: +90 216 472 8623 E: franchise@kasapdoner.com

GIDA

101 POPÜLER FRANCHISE MARKALARI

Marka Adı	Türkiye Mevcut Franchise Sayısı	Yurtdışı Franchise Şube Sayısı	2018 Yurt İçi Franchise Hedefi	2018 Yurt Dışı Franchise Hedefi	Franchise Giriş Bedeli	Toplam Yatırım Maliyeti	Franchise İçin Hedeflenen İller	İletişim
Coffee & Chocolate	4	-	20	12	-	240 Bin TL	Tüm Türkiye	0216 688 22 44 cc@cc.com.tr
Sir Winston House	3	-	5	-	75.000 USD	Koşullara göre değişmekte	Tüm Türkiye	0232 472 21 49 info@osmanligida.com.tr
Sir Winston Express	3	-	5	-	25.000 USD	Koşullara göre değişmekte	Tüm Türkiye	0232 472 21 49 info@osmanligida.com.tr
Beğendi Dürüm	3	-	10	-	-	250 Bin -300 Bin TL AVM: 150 Bin - 200 Bin TL	Tüm Türkiye	0532 206 51 52 osman.ulker@vakkos.com.tr
Queen Waffle	3	-	15	-	50.000 TL	2000-3000 TL/m2	Tüm Türkiye	0352 237 92 37 info@queenwaffle.com.tr
Sait Efendi	3	3	10	5	30.000 USD + KDV	400 Bin - 800 Bin TL	Tüm Türkiye	0212 234 44 44 sinan.yildiz@pivogroup.com.tr
Eve's icecream	3	-	15	10	10.000 Euro	30 Bin Euro	İzmir, İstanbul, Ankara, Bursa	0850 247 0 777 info@evesicecream.com
Sincerely Yogurt	2	23	20	-	30.000 USD	Kiosk 25 Bin USD, mağaza Ort. 50 Bin USD	Adana, Ankara, Antalya, İstanbul, İzmir, Muğla	0850 281 15 66 franchising@sincerelyyogurt.com
Sait Döner	2	-	20	-	-	150.000 - 350.000 TL	Marmara, Ege, Akdeniz, İç Anadolu	0212 347 00 08 info@saitiskender.com
Keyfinn Coffee	2	-	10	-	10.000 USD + KDV	800 USD / m2	Tüm Türkiye	0216 414 34 34 keyfinn@keyfinn.com.tr
ND Tantuni & Kumpir	2	-	10	2	15.000 USD	200.000 TL	Akdeniz, Ege, İç Anadolu, Marmara	0530 828 07 98 bilgi@ndtantuni.com
Şıva Dürüm	1	-	3	1	10.000 USD	200.000 USD	Tüm Türkiye	444 67 14 info@shivadurum.com
Cream & Chocco	1	-	10	-	15.000 Euro	250.000 TL	2018 için İstanbul Anadolu ve Avrupa yakası	0532 208 62 32 kerem@creamchocco.com
Pideor	1	-	20	5	İlk 10 franchise şube için alınmıyor	200.000 - 250.000 TL	Türkiye Geneli	0212 259 19 99 info@pideor.com
Mivo's	1	-	10	-	10.000 USD	75.000 USD	İstanbul	0212 441 71 98 sweetexperts.gida@gmail.com
Bozcaada Madamın Kahvesi	1	-	20	3	100.000 TL + KDV	300.000-500.000 TL	Tüm Türkiye	0532 606 71 87 info@madamincahvesi.com
Öküz Burger	1	-	10	2	90.000 TL	Ort. 400.000 - 500.000 TL	İşlek Avm'ler	0507 290 23 45 info@okuzburger.com
Antepian Baklava ve Kuruyemiş	1	-	2	1	-	-	İstanbul, Ankara	0342 238 34 46 info@antepianbaklava.com
Egg & Burger	1	-	Marmara Bölgesi 6 ŞUBE	-	59.000 TL	250.000 - 300.000 TL	İstanbul	0546 265 09 99 franchise@ezimgida.com

Osman ÜLKER:

beğendi
1984 **dürüm**



2018 yılı tecrübe kazanan; cazip yatırım bedeli yanında eş değer kazanç sağlayan, farklı ürün sunan, inovasyon kültürü benimsemiş markaların ve makul-mantıklı beklentideki yatırımcıların istikrarlı birlikteliği istihdama ve ekonomiye taze kan sağlayacağı, bereketli bir yıl olacağı kanaatindeyim. Hizmet sektöründe global güçlü markaları kolaylıkla çıkarabilen bir ülke olarak, devlet desteklerinin payını franchise sektöründe artması, yapılacak olan yatırımları hızlandıracağını söyleyebilirim.

Orhan GÜZELAYDIN:

Kahta
Kahta Çikolata



Bayilerimize hiçbir zaman ticari bir gözle bakmıyoruz. Tamamen kendilerinin gelir elde edebilecekleri bir model oluşturduk. Bu temel üzerine inşa ettiğimiz stratejilerle bugün 300'ün üzerinde franchise noktamızla tüm Türkiye'de hizmet veriyoruz. Güzel umutlarla girdiğimiz 2018 senesi, satış noktalarımızı hızla arttırmaya devam ederken aynı zamanda teknoloji ve inovasyona daha fazla yatırım yapacağımız bir yıl olacak.

Emrah ÖKMEN:

smallux
VR CAFE



Türkiye Franchising sektörü Türk insanının da yapısından kaynaklanan girişimcilik ve kendi işinin patronu olma istekleriyle çok hızlı geliyor. Türkiye Franchising sektörü, uluslararası markalar tarafından dikkatle izleniyor ve sektörün 2 yıl içinde, ciro bazında %25 büyüyeceğini düşünüyorum. 2017 son çeyreğiyle birlikte bayilik vermeye başladık. Çok kısa bir sürede, Türkiye'deki zincir işletme sayımız 8, bu işletmelerde sağlanan istihdam sayımız 40'a ulaştı. Franchise, işsizlik probleminde çözüm bulmada da kritik bir rol üstlenmektedir.

Geodyzer web tabanlı bir GIS (Coğrafi Bilgi Sistemi) uygulamasıdır. İşletmenizin operasyon ve pazarlama kararlarını coğrafi tabanlı almasını kolaylaştırmak amacıyla geliştirilmiştir.



Bir bölge için gelir, gelişmişlik (SES), demografi, işyeri sayısı, konut sayısı, yaş grupları, eğitim durumu vb özellikleri raporlayabilirsiniz.



Hedef kitlenizin nerede olduğunu bulabilirsiniz.



Paket servis veren firmalar için; hizmet bölgeleri içerisine düşen yolları indeksleyerek siparişin doğru şubeye yönlendirilmesini sağlayabilirsiniz.



Yeni açılacak olan mağaza lokasyonunuzu belirleyebilirsiniz.



TFC Danış. Ltd. / Managing Partner - Kurucu Ortak
Barış Tamer MEMİŞ / btmemis@tfcdanismanlik.com

Üretmek başarmanın yarısı

1 923 yılında yeni kurulmuş bir Cumhuriyeti ayakta tutan en önemli etken üretimdi. Üretim için fabrikalar kuruldu, tarım için tarlalar ekildi, ulaşım için demiryolları döşendi ve en önemlisi insan ürettik, akıl ürettik. Yurtdışına gönderilen akıllı bilim adamlarımız döndükten sonra insan ürettikler, akıl ürettikler. Tüm dünyada ekonomik ve siyasi olarak şartların yeniden belirlendiği sınırların yer değiştirdiği bir süreçten geçiyoruz. Bu süreçte ekonomisi ve demokrasisi güçlü olan ülkeler ayakta kalacak. Biz de o ülkelerden biriyiz. Ancak geçtiğimiz bu zorlu süreçten bizi geçmişte olduğu gibi yine üretim kurtaracak. Üretim deyince eskiden fabrikalar, tarlalar, madenler geliyorken şu an ise en önemli üretim gücü "fikir üretimi"... Facebook ve Apple bugünün dünyasından ürettiklerinin karşılığında muazzam kazançlar sağlayan iki büyük firma. Her ikisi de teknoloji üretiyor. Yani fikir üretiyor. Biz ülke olarak inanılmaz büyük bir potansiyele sahibiz. Çok değişik kültürlerden gelen Dünya'nın hiçbir yerinde bulunamayacak bir mozağımız var. Bu mozaik bizim müziğimizin, filmlerimizin, sanatımızın yani yaşamımızın içine girmiş durumda.

Bu kültür mozağının en önemli göstergelerinden bir tanesi de mutfağımız. Ben Türk mutfağının dünyanın en zengin mutfaklarından biri olduğunu düşünüyorum. Ülkemizin neresine giderseniz gidin mutlaka damak zevkinize uygun çok lezzetli yerel tatları bulacaksınız. Ancak eksik olduğumuz konu ise bu kadar zengin bir mutfağın doğru projeler üretilerek pazarlanması. Tüm dünyadaki Amerikan markalarını düşündüğümüzde bizim geldiğimiz nokta deveye kulak bile sayılmaz. Bizim kültürümüze ait olduğu aşık döner konusunda bile hala dünyaya yayılacak bir zincir yapamamış olmamız bu durumun en önemli göstergesi. Ülkemizin ihraç edebileceği en önemli değerlerinden biridir gastronomi ya da gıda perakendeciliği veya franchise nasıl söylemek isterseniz öyle adlandırın. Bu konuda mevcut olan yapıları daha da güçlendirerek ya da yeni projeler üretmek bunu yapmamız mümkün.

UFRAD markalarımıza yol gösteriyor. Ama belki de gastronomi alanındaki diğer sivil toplum kuruluşlarının da UFRAD ile iş birliği yaparak temsil ettikleri meslek gruplarının franchise yolu ile yurtdışına açılmalarına öncülük etmesi gerekir. Simit Sarayı'nın yolculuğunu hepimiz takip ediyoruz. Her geçen gün farklı bir ülkede mağaza açılıyor. Bir Türk olarak gurur duymamak mümkün değil. Ben çok daha fazla ürünümüzün yurtdışında aynı başarıyı yakalayacağına eminim. Yeter ki doğru projeler üretelim, işi doğru kurgulayalım ve büyüme stratejilerimizi doğru planlayalım.

Yurt dışından bir ödül daha...

"Dünya'da bir gün herkes, Türk Kahvesi'ni tadacak" sloganıyla yoluna devam ediyor.

1 992'de gıda sektörüne giren grup, 2002'den beri "Gönül Kahvesi" markasıyla yoluna devam etmektedir. Gönül Kahvesi, Türkiye'deki tek butik kahve evidir. Türk Kahvesini, espresso ve diğer tüm kahveleri, özel formülleriyle harmanlayıp sunmaktadır. Marka, Türk Kahvesi'ne hak ettiği itibarı "Gönül Harmanı" ürünü ile kazandırmıştır. Türk kahvesini dünyaya tanıtmaya ve hak ettiği değere taşıma misyonunu yüklenen Gönül Kahvesi, ilk şubesini 2002'de açmıştır. Türkiye'de ve yurtdışında 90 şubesiyle, kendi iş alanında en bilinen marka olma hedefini belirleyerek, kendine özgü zengin ürün gamı, konsepti ve yenilikçi yaklaşımıyla, hedefine her geçen gün daha da yaklaşmaktadır. Gönül Kahvesi, 2007 yılında kahve yarışmasında; Espresso ile "Türkiye Birincisi" seçilmiş ve 2014 yılı ile birlikte bugüne kadar gelen süreç ödül yılları olmuştur. En son Aralık 2017'de Kalite Araştırma Enstitüsü'nün (ESQR-Lozan / İsviçre) vermiş olduğu; "The International Diamond Prize For Excellence in Quality 2017" ödülüne Viyana'da düzenlenen tören ile sahip olmuştur.



5 yıl içinde dünyaya açılarak zincir marka olacak



Kahvenin rotası" sloganıyla çıktığı yolda, bulunduğu bölgelerde 3.Nesil Kahve Akımının en önemli temsilciliğini yapan Coffee Gutta dünyanın değişik bölgelerinden getirdiği kahve çekirdeklerini

özenle kavurarak öğütür ve demleyerek Türk Müşterisinin memnuniyetine sunuyor. Coffee Gutta güler yüzlü hizmeti, özenle tasarlanmış konsepti ve kaliteli menüsüyle farklılığını sunuyor.

Coffee Gutta Genel Müdürü Kamber Çal şunları anlattı:

"Sunduğumuz orijinal kahve lezzetleriyle damakları tatlandırırken, yatırım sayesinde istihdama da katkı sağlıyoruz. Limon severlere Doğu Afrika'nın en iyi kahvelerinden biri olarak öne çıkan Kenya Muburi'yi tavsiye ediyorum. Zarif çiçek kokusunu sevenler Ethiopia Sahama'yı deneyebilir. Peru Chanchamayo da, yoğun aromasıyla soğuk kış günlerinde direncinizi artırır. Menengiç kahvesi de, zengin vitaminler ile önemli mineraller açısından oldukça zengin. Bulunduğumuz bölgelerde 3. nesil kahve akımının en önemli temsilcisi rolünü üstleniyoruz. İlk olarak Türkiye'ye genelinde bir lezzet ağı oluşturmayı planlıyoruz. Önümüzdeki 5 yılda dünyaya açılan bir zincir olma yolunda ilerliyoruz."



ESTD. ★ 2016

COFFEETAINER

PREMIUM COFFEE

UYGUN BÜTÇELERLE
BAYİLİK FIRSATLARI!

Sen de Coffeetainer'ın
ayrıcalıklı dünyasına dahil ol!



www.coffeetainer.com

İletişim:

0 542 529 50 35 · 0 242 230 40 30

coffeetainer

coffeetainer

coffeetainerofficial

ATASAY Franchise ile büyümeye devam ediyor

Türkiye'de 133'ü franchise olmak üzere toplam 156 mağazası bulunan Atasay, İstanbul ve Ankara'da 3 yeni mağaza daha açtı. Capitol AVM, Meydan AVM ve Ankara'da bulunan Cepa AVM içinde açılan mağazalar, markanın yeni konseptiyle tasarlandı. Marka platformunu "hiçbir gün sıradan değil" fikri üzerine geliştiren Atasay, tüketicilerin günlük bir kıyafeti bile mücevherlerle taçlandırarak kendilerini yansıtabileceklerini söylüyor. Atasay, "Tak sana yakışanı!" sloganı ile yürüttüğü iletişim kampanyasına ek olarak yeni jenerasyon mağazacılığa da geçişini sürdürüyor.

Atasay, vizyoner yatırımcıları bekliyor

Yeni açılan mağazalarıyla birlikte 133'ü franchise, toplam 156 mağazaya ulaşan Atasay, 2018 yılında da mağaza ağını büyütmeyi



hedefliyor. Franchise sistemi kapsamında isim hakkı almayan marka çok yönlü ve vizyoner yatırımcılarla çalışmaya özen gösteriyor. Mağazaların yatırım maliyetleri, mağazanın mimarı yapısına göre değişkenlik gösterirken, 2018 yılında önceliğin Adapazarı, Çorum, Giresun gibi hiç Atasay mağazası bulunmayan illere verilmesi bekleniyor. BAE, Suudi Arabistan, Katar ve Kuveyt'te toplam 30 yeni mağaza açmayı hedefliyor.

Atasay Kamer, "Bu yıl Türkiye'de 15, yurtdışında 30 mağaza açmayı hedefliyoruz. Yalnızca Ortadoğu'da değil, Türkiye Cumhuriyetleri, Hint, Çin ve Asya-Pasifik'te var olmayı hedefliyoruz. Bunun ilk adımını 2018'de toplamda yurtdışına 30 milyon dolarlık bir yatırım yaparak gerçekleştireceğiz. 2023 yılında ise hedefimiz toplamda 500 mağazaya ulaşmak" dedi.



Inovatif ürünleri ve yenilikçi yaklaşımı ile bir dünya markası

Bir dünya markası olma yolunda ilerleyen Smallux, müşterilerine premium kahveler, pastalar, dondurmalar, sandwichlerin yanı sıra bugüne kadar dünyada üretilmiş en ileri sanal gerçeklik kurgusu, LifeStyle Trend Smallux ürünleri ve Smallux Radio tarafından düzenlenen Happy Hour'lar ve partilerde dünyaca ünlü kokteyllerin alkol-süz kahve versiyonlarıyla farklı bir café deneyimi sunuyor.

Dünyanın ilk ve tek Yeni Nesil Eğlence Café & Shop Franchise markası olan Smallux VR Café, düşük başlangıç maliyeti ve riski, hızlı geri dönüşü, kolay işletim sistemi ve yüksek kâr marjıyla rakipsiz olarak, AVM'ler için Shop ve Kiosk, dış mekanlar için Cadde ve Corner olmak üzere birbirinden farklı 4 franchise modelindeki avantajlı anahtar teslim bayilik fırsatlarıyla da yatırımcılarına yüksek kazanç elde etme imkânı veriyor.



2018'de atağa kalkıyor

2018'e hızlı başlayan Sampi, Avrupa'daki ilk şubesini geçtiğimiz ay Danimarka'nın Kopenhag şehrinde açtı. Beklediklerinden çok daha yoğun bir ilgi gördüklerini belirten Sampi Gen. Md. Yılmaz, Sampi'yi gerek yurt genelinde gerekse Avrupa ve Ortadoğu başta olmak üzere tüm dünyada hak ettiği noktaya getirmek ve bilinen en büyük pide markası yapma hedefinde olduklarını vurguladı. 2018 için yüzde 50'lik bir büyüme hedeflendiğini de ayrıca belirtti.

Sampi Genel Müdürü Yılmaz, İstanbul'un yanı sıra şehirlerden de çok sayıda bayilik taleplerinin geldiğini ifade etti. Yeni konseptleri 'Simit Ustası' markası ile de unlu mamul sektöründe büyüyeceklerini söyleyen Ercan Yılmaz, bu alanda da büyüme hedefleri olduğunu kaydederken, geçtiğimiz günlerde Dudullu Metro Corner AVM'de yeni bir şube açtıklarını belirtti. Grubun gıda sektörüne yatırımlarının devam edeceğini dile getirdi.



Mail Boxes Etc. Türkiye'de

2017'de ilk pilot mağazasını Levent İstanbul'da açan MBE Türkiye, franchise sistemi ile Türkiye de bir çok noktada olmayı hedefliyor.

Mail Boxes Etc., küçük - orta ölçekli girişimci firmaların ve bireylerin kendi ana işlerine odaklanmalarına olanak sağlayan, günlük iş hayatının sorunlarını azaltmak için özel tasarlanmış müşteri odaklı hizmetler sunuyor. Dünyada 37 ülkede, yaklaşık 2500'ü aşkın mağazadan oluşan hizmet ağı aracılığı ile, yerel ve uluslararası hizmet ortağı dünya devleri aracılığıyla aynı çatı altında sunduğu seçenekli kargo, mikro lojistik, dijital baskı, tasarım ve diğer ofis

hizmetleri ile dünyada 1 milyar dolarlık bir ciro ulaşmış bulunan MBE Türkiye'de iş ortakları arıyor. Kasım 2017'de ilk pilot mağazasını Levent İstanbul'da açan MBE Türkiye, franchise sistemi ile Türkiye de 2018 senesinde 25 franchise, toplamda 200 MBE mağazası açmayı hedefliyor.





10'dan Fazla Şubeniz Mi Var?

Çok Şubeli Firmaların Tüm Baskı İhtiyaçları **Bidolubaski.com**'da!



OPERASYON YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİN

Tek noktadan hızlı sipariş
Tüm şubelerinize ücretsiz kargo ve takip



SİPARİŞ ve TASARIM SÜRELERİNİ HIZLANDIRIN

Özel tasarım desteği
Size özel müşteri temsilcisi



MARKANIZA ÖZEL ÇÖZÜMLER

Sizin için hazırlanmış siteden alışveriş yapın
Faturalandırma süreçlerinizi kolaylaştırın

BEREKETDÖNER ilk 500'e



2019'da Türkiye'nin en büyük ilk 500 sanayi şirketi içinde 'Holding' yapılanmasıyla yer almaya hazırlanan Bereket Döner, bu süreçte kurumsal altyapısını her yönüyle tamamlamış olarak Dünya devleri arasında da yerini almak için güçlü ve büyük adımlarla ilerliyor. Şirket, "Türk Döneri'nin Dünya'daki sözcüsü ve savunucusu" misyonu ile geleneksel lezzetimizi farklı coğrafyalara da doğru şekilde ulaştırmayı hedefliyor.

Global şirketlerle rekabet gücünü arttıracak

Bereket Döner CEO'su Muhammet Nezif Emek, kurum içindeki yeni yapılanmanın ve holdingleşme sürecindeki yatırımların 2018 yılı içinde tamamlanacağını belirterek global rekabet gücünü arttırmak için sürdürülen çalışmaları anlattı.

Emek, Bereket Döner'in, kurumsal yapısının önemli atamalarla güçlendirildiğini belirterek şunları söyledi;

"Hep birlikte büyük emek ve gayret göstererek 2017 yılını sektör ve şirketimizin gelişimi adına başarılı sonuçlarla tamamladık. Şükürler olsun ki geçtiğimiz yıl bir çok alanda çok sayıda rekor kırmış olmanın mutluluğunu bolca yaşadık. Şimdi aynı inanç ve yükselen enerjimizle 2018 yılına başladık."

Bereket döner'den franchise'larına tam destek

Bereket Döner, 2018 yılında yine sektörde ilklere imza atarak Franchise yatırımcısına yeni imkanlar sunuyor. 2015 - 2019 iş planının 4. yılına giren Bereket Döner, yoluna güçlü ve emin adımlarla devam ediyor. Şirket bir yandan Franchise ağını yeni yatırımcılarla büyütürken diğer yandan da mevcut franchise'larına desteğini aralıksız sürdürüyor. Yeni yıla yüzde 50'nin üzerinde büyüme hedefiyle giren Bereket Döner, 2018 yılı boyunca franchise'larından yüzde 1 olarak uyguladığı reklam katılım payını almayacak.

Sunduğu alternatif konseptler ve avantajlar ile de yeni yatırımcılara da ayrıca "Bereketli kazanç" kapısını aralıyor olacak. Bereket Döner bu destek programı kapsamında mevcut franchise'larından 2. şubelerini açanlara, ilk ürün siparişindeki dönerlerini ücretsiz olarak hediye edecek. Mevcut yatırımcısını güçlendirme ve büyütme hedefiyle yine bu kapsamda 3. şubelerini açanlardan ise Franchise Bedeli almayarak yeni şube açılışlarına da yine tam destek verecek.

'Holding' olarak girecek

Bereket Döner Türkiye'nin ilk 500'ü içinde yerini alacak

2018 bizim için çok özel bir yıl olacak. 2019 yılında Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu listesine dahil olmayı hedefliyoruz. Tüm oluşum ve yatırımlarımıza hız vererek 2018 yılında bu hedefimizi gerçekleştirmek adına tüm gayretimizle çalışacağız. 2019 yılına Holding yapısı kurulmuş, kurumsal altyapısı tamamlanmış, tüm süreçleri oturmuş bir yapıyla girmek için tüm yapılanmayı kurguladık. Helal ve güvenilir gıda üreticisi Bereket Döner'in hedefi global devlerle anılıp Türk Döneri'nin Dünya'daki ününü ve gücünü artırmaktır."

Kurum ve yönetim yapısında önemli transfer ve atamalar

Bereket Döner, holdingleşme sürecinde yönetim kurulu ve icra kurulu yapısını da güçlendirdi. Kasım ayında başarılı bir transfer ile Bereket Döner'e katılan Mustafa Hilmi Tunç İcra Kurulu Başkan Yardımcısı (Deputy CEO) görevine getirildi. Tunç Ülker Grubu Mali İşler Müdürlüğü ve Direktörlüğü ile başlayan profesyonel başarı öyküsünde, Turyağ, Ak Gıda, Aytaç ve Akdeniz Toros'ta da uzun yıllar CFO olarak devam etmiş ve 2017 kasım ayında Bereket ailesine katılmıştı. Bereket Döner'in bu yeni yapılanma süreci ile birlikte yeni yönetim kurulu da güçlendirildi. Yeni Yönetim Kurulu ile gücünü arttıran şirket; Hayrettin Taşkıran'ın Yönetim Kurulu Başkanlığı'nda Muhammet Nezif Emek Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak yer alırken, üyeliklere Fatih Taşkıran, Mustafa Hilmi Tunç, Ahmet Aksoy ve Fehmi Dalgıç atandı.

Bereket Döner'in holdingleşme sürecinde aktif görev alacak yeni İcra Kurulu da belli oldu. Muhammet Nezif Emek başkanlığındaki İcra Kurulunda; Mustafa Hilmi Tunç İcra Kurulu Başkan Yardımcısı, Ahmet Aksoy, Fehmi Dalgıç, Engin Damla ve Nihat Özbey İcra kurulu üyesi olarak atandılar. İcra Kurulu Genel Sekreterliği görevine ise Hüseyin Girgin atandı.

İki yeni iştirak daha gruba dahil edildi

Bereket Döner, holdingleşme sürecinde, sektörde yenilikçi vizyonuna uygun, iki yeni iştirakle birlikte yapısını daha da güçlendirdi. Şirkete ait merkez restoranların yönetimi için Beser Restoran Hizmetleri A.Ş. kuruldu ve şirketin yönetimi İsa Taşkıran'a teslim edildi. Tüm restoran konseptlerine mimarlık hizmetleri vermek ve konsept kurgularını da güçlendirmek adına Proje Mimarlık A.Ş. kurularak faaliyete başladı. Proje Mimarlık A.Ş. Genel Müdürlüğü'ne ise Murat Erin Getirildi.



Sektörde bir ilk: kriterleri yerine getirene reklam desteği ödenecek

Bereket Döner, franchise'larına bir jest daha yaparak sektörde yine bir ilki gerçekleştiriyor. Daha önce örneğine rastlanmayan bu uygulama ile şirket sektörde ezber bozan bir ilke imza atmış oldu.

Belirlenen kriterleri gerçekleştiren şubeler reklam desteği alacak. Bu kriterler aylık olarak değerlendirilecek ve kriterlerin yakalandığı ayın cirosunun %1'i kadar ilgili şubeye destek ödemesi yapılacak. Makul oranlarda büyüme Hedefleri olarak belirlenen bu kriterleri gerçekleştiren şubelerine, o ayki cirolarının yüzde 1'i kadar ödeme yapacak. Konuyla ilgili olarak görüşünü aldığımız şirket CEO'su Nezif Emek Şunları paylaştı: "Bereket Döner olarak sektördeki öncülüğümüzü ve liderliğimizi emin adımlarla sürdürüyoruz.

Franchise sisteminin güçlü altyapısını geliştirmek ve yatırımcılarını mutlu edip motivasyonlarını arttırmak ve daha güçlü hale getirmek amacıyla bu uygulamamızla sektörde bir yine ilke imza atıyoruz. Artık Bereket Döner yatırımcıları, franchise sisteminin olmazsa olmaz unsurlarından biri olan reklam katılım payı ödemek yerine, belli kriterleri gerçekleştirmesi halinde, 2018 yılında reklam katılım payı alır hale gelmiş oldular." dedi. Konuyla ilgili yatırımcılardan çok olumlu geri dönüş aldıklarını belirten Emek Ocak ayının başarılı şubelerinin ödemelerinin yapıldığını ifade etti.



Kendine özel 80 ürünüyle sektöründe lider marka

Kalitesi tescillenmiş Esperro, 400'ün üzerinde ürün çeşidiyle, Türkiye'nin en önemli kahve üreticisi konumuna geldi. Geleneksel Türk kahvelerini de unutmadan yoluna devam eden Esperro; dünya kahveleri, espresso kahve çeşitleri ve yöresel çekirdek kahvelerinin yanında ürün yelpazesini genişleterek bitki ve meyve çayları, frappe, salep, aromalı kahve gibi birçok lezzeti müşterilerine sunuyor.

Esperro; Türkiye geneli 50 bölge bayisi, hizmet verdiği 5 bin kafe, aylık 15 ton kahve üretimi, 500'den fazla ürünü ve kendine özel 80 çeşit ürünle pazardaki liderliğini kanıtlamıştır. Türkiye'nin her bölgesinde



yüksek performans gösteren bayileriyle, kaliteli kahve sunmayı bir alışkanlık haline getirmiş müşterileriyle ve lezzetten ödün vermeyen kahve severlerle birlikte kazanıyor. Esperro Kahve eğitim, pazarlama, ekipman tedariki, teknik servis, lojistik, denetim ve operasyon desteği gibi pek çok konuda destek olur. Esperro Bölge Bayiliği, Esperro Markası ve sistemini, belirli bir bedel karşılığında, bağımsız yatırımcılara, yararlandırmasına dayanan uzun vadeli ve sürekli bir iş ilişkisidir. Esperro Bayilik Sistemi, Esperro markasının başarılı çizgisini devam ettirmek için disiplinden ödün vermeden sürekli gelişim içindedir.

SAYSHA

Franchise atağında! hedef; 2018'de 10 şube

Global pazarda adından daha sık söz ettirmek için fırsat kolladıklarının altını çizen Saysha Ten Takıları'nın kurucusu Özlem Taş, Saysha'nın kalitesi ile mücevher kadar iddialı, kendinden yapışma özelliği ile sınırsızca özgür ve yaratıcı olduğunu aktardı.



5 yıllık bir Ar-Ge çalışmasından sonra Türkiye'de bir ilki başardıklarının altını çizen Taş, "Bu zaman diliminde 5 milyon doların üzerinde bir yatırım gerçekleştirdik. Saysha, sektör tecrübesiyle güçlenen ve uluslararası platformda adından söz ettirerek yatırımlarına devam eden bir marka" dedi. Birçok bayilik ve franchising tekliflerini değerlendirme aşamasında ol-

duklarını belirten Özlem Taş, "Markamızı daha iyi segmentlere taşıyabilecek iş birlikleri için yoğun bir çalışma içindeyiz." Vizyon sahibi, yeniliklere açık, global pazarda algısı olan girişimcileri bünyelerine dahil etmeyi önemsendiklerini aktaran Taş, "Brezilya, Amerika, G. Afrika ve Avrupa'da çok fazla dönüşler alıyoruz" dedi. 2018 yılı hedeflerinde 10 kadar Saysha Shop ile gerek bayilik vererek gerekse globalde mass gruplar ile anlaşmalarıyla büyüme planları olduğunu açıklayan Taş, global pazarda Katar, Dubai, Amerika, İran, İsviçre ve Almanya'da satış noktalarının olduğunu belirtti.

"İsimler taklit edilir, lezzetler asla!"



Marmaris Büfe, 1964 yılından bu yana tescilli lezzetleriyle hizmetine devam etmektedir. Türk Patent Enstitüsü'nden marka tescil belgesini alarak büyüme serüvenine başlayan Marmaris Büfe, yaptığı yatırımlarla, geliştirdiği T.C Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'ndan onaylı imalathanesiyle lezzetli ürünlerini günümüze taşımaktadır. Ürünleri kendi imalatı olup hiçbir katkı maddesi içermemektedir. Marmaris Büfe işletmeleri, senelerin verdiği deneyimle tam donanımlı, uluslararası standartlara uygun olarak ülkemize ve tüm dünyaya kazandırmak üzere hizmet vermektedir. Hedefi, 'Marmaris Büfe 1964' markasını saygın dünya markaları arasına taşımaktır. Günümüzde Marmaris Büfe çatısı altında 50'nin üzerinde şubesi mevcuttur. Tanınmış bir Fast Food Markası olarak tescilli ürünleri ve hizmet kalitesini Franchising fırsatlarıyla hizmete sunmaktadır.



Sistem 9

Dijital yayın ve bilgi ekranları 24 saat kararmıyor!

Türkiye ile birlikte 18 ülkede kurup yönettiği 40 bini aşkın dijital yayın ve bilgilendirme ekranları hizmetini "Geleceğe Taşıyan Dijital Çözümler" ilkesiyle sunan Sistem 9, bu ekranların yayınlarını da 24 saat uzaktan erişimle izliyor. 200'ü aşkın firmaya kurup yönettikleri dijital yayın ve bilgilendirme ekranlarındaki arızanın, anında, o yayın noktalarından sorumlu 'proje sorumlusu' olarak atanan kişilerin önüne geldiğini hatırlatan Sistem 9 İcra Kurulu Başkanı Kaan Akın, "Proje takip ekibimiz tek merkez üzerinden yönetilen ve 40 bini aşkın ekranı kapsayan yayın noktalarını uzaktan erişim yoluyla sürekli takip etme kabiliyetine sahip" diyor. 13 yıllık sürede, digital signage yazılımı, Ku-



rumsal TV ve teknik servis altyapısı konularında ciddi bir deneyim kazandıklarının altını çizen Akın, "Altyapısı Sistem 9 tarafından sağlanıp yönetildiği için teknik konularda çok hızlı çözüm üretebiliyoruz. Bu teknik ekip de arızaya anında müdahale edip sorunu çözüyor."

Müşterilerinin % 98'inin teknik hizmetten memnun olduğunu vurgulayan Akın, sözlerini şöyle noktalıyor: "Ekranları sürekli izlediğimiz için, çoğunlukla arızalara müşteriler bizi aramadan önce müdahale edebiliyoruz. Türkiye'nin en uç noktası dahi olsa en geç 24 saatte sorunu, buluyor, çözüyor ve Kurumsal TV yayınlarını aktif hale getiriyoruz."

ATASAY 1937



YAP SANA YAKIŞAN YATIRIMI

81 yıllık tecrübesi, 150'yi aşkın mağazasıyla Türkiye'nin en büyük mücevher zinciri Atasay yeni yatırımcılarını bekliyor. Her geçen gün büyüyen franchise sistemi ve altyapısıyla sizi de Atasay'la birlikte büyümeye davet ediyoruz.

Başvuru için iletişim:

☎ 444 4 282 ☎ 0535 365 84 68 ✉ eticaret@atasay.com

atasay.com

ATASAY
1937

ÖZSÜT
1938

Yatırımcılarıyla 80 yıllık bilgi birikimini paylaşıyor

Bize Özsüt'ün hikayesinden bahseder misiniz?

Özsüt'ün hikâyesi 1938 yılına dayanıyor. Osmanlı Sarayı'nda çalışan bir tatlı ustası, sarayın dağılmasının ardından kurucumuz Sefer Usta'nın amcasının yanında çalışmaya başlar.

Geleneksel sütlü tatlıların tüm sırlarını öğrenen Sefer Usta, bunu İzmirli ile buluşturmaya karar verir.

1938 yılında Kemeraltı'nda açılan dükkânda, önce yalnızca yoğurt ve kaymak satar. Ardından bugün hala aynı reçeteyle hazırlanan kazandibi ve diğer sütlü tatlılar gelir. Kemeraltı'ndan sonraki ilk dükkân ise 1991 yılında yine İzmir'de, bu kez Alsancak'ta açıldı. 1996 yılından itibaren franchise'larımız ile birlikte her geçen yıl daha da büyüdük.

Özsüt'ü diğer mekânlardan farklı kılan nedir?

Günümüz müşterileri, sakın bir hafta sonu tatlı keyfini de, öğle yemeğini de aynı mekânda geçirebilmeyi arzu ediyor. Biz de Özsüt'ü menümüzden dekorasyonumuza kadar bu şekilde konumlandırıyoruz. Ürünlerimizde yerel ve doğal ürünler kullanmaya özen gösteriyoruz, hiçbir ürünümüzde koruyucu katkı maddesi bulunmuyor. En önemli özelliklerimizden biri de Türkiye çapında günlük pasta ve tatlı dağıtımı yapan tek firma olmamız. Ayda 350 bin kilometre yol yaparak lezzetlerimizi mağazalara ulaştırıyoruz. Personelimizin eğitimine büyük önem veriyor, her zaman güler yüzlü ve hızlı servis sunuyoruz. Tüm bunlar başarıyı da beraberinde getiriyor.

Neden franchise ile büyümeyi tercih ediyorsunuz?

Ülkemizde yaklaşık 65 bin lokanta, pasta ve kafe bulunuyor. En yüksek pay yüzde 30 ile fast food'un, hemen ardından ise %27 ile bizim de aralarında bulunduğu restoran -kafeler geliyor. Yatırımın geri dönüşünün iki yıla kadar inmesi ve ortalama %15-20 arası kar marjları sektörümüze olan ilgiyi artırıyor ve büyüme sağlıyor. Yatırım, satın alma gibi konularda daha disiplinli bir yapıya kavuştuğumuzda Türkiye'nin gastronomi turizmiyle örnek bir ülke olacağını düşünüyoruz. 1996 yılında franchise sistemine geçerek mağazalarımızı artırmaya başladık. Sistemin ilk yılında 6

olan mağaza sayımızı, 2002'de 50'ye, günümüzde ise 180'in üzerine çıkardık. Infinity Invest Holding'in 2014 yılında gerçekleştirdiği satın almanın ardından yatırımlarımızı yurt dışına da taşıdık ve Azerbaycan'da üç mağazaya ulaştık. Franchise ile büyüme yöntemini Türkiye'de en iyi uygulayan markalardan biri olarak yatırımlarımıza devam ediyoruz.

Franchise bedellerinizden bahseder misiniz?

Özsüt olarak yatırımcılara lokasyon seçimi ve operasyon yönetimi konularında destek veriyoruz. Geri dönüş süremiz yatırıma göre değişmekte olup ortalama 2-4 yıl. Franchise bedelimiz ise 70 bin \$.

2018 hedefleriniz neler?

2018 için yurt içi hedefimizi %30 büyüme ve 200'ü aşkın mağazaya ulaşmak. Ülkemizin her noktasında büyümek ve lezzetlerimizi tüm illerdeki vatandaşlarımızla paylaşmak önümüzdeki süreçte önceliğimiz olacaktır. Yurt dışından ciddi talep alıyoruz ancak doğru partner bulmadan geniş çaplı bir operasyona girmeyi tercih etmiyoruz. İçimize sinen bir ortak bulduğumuzda Kuzey Amerika, Avrupa ve Orta Doğu'daki ülkelere de Özsüt markasıyla ulaşmak istiyoruz.

Girişimcilerde hangi özellikleri arıyorsunuz?

Özsüt olarak yatırımcılarımızla 80 yıllık bilgi birikimimizi paylaşıyor ve bu köklü hikâyenin bir parçası haline gelmelerini sağlıyoruz. Türkiye'nin en tanınan ve sevilen markalarından birinin temsilcileri haline gelen yatırımcılar, pazar potansiyellerine çok daha kolay bir şekilde erişebiliyor. Bunlara ek olarak, lokasyon seçimi, analiz ve eğitim destekleri vererek kazançlı bir yatırım gerçekleştirmelerine imkân sunuyoruz. Bu nedenle yatırımcılarımızın da bu çalışma disiplinini benimseyen ve yaptığı işi seven kişiler olması çok önemli. Değerlerimize sahip çıkan, müşteri mutluluğunu önemseyen yatırımcı ve ekiplerle çalışıyoruz.



Özsüt Genel Md.
Güçlü Şeneler



Franchise başvurularınız için:
franchising@bernardo.com.tr

T: 212 347 48 19

M: 533 389 13 10



*Bernardo ailesine
katılmak ister misiniz?*



Sofra Tasarım Uzmanı
bernardo®

1453

OSMANLI

“Şehzadeler kentinden Türkiye’ye”

Şehzadeler Kentinden Türkiye’ye’ sloganı ile Manisa’da başlayan yolculuğunu bugün Türkiye’nin birçok bölgesine ulaştıran 1453 Osmanlı, kaliteyi ve lezzeti aynı çatı altında arayan herkesin yoğun ilgi ve talebi ile birlikte büyüme yolunda hızlı adımlarla ilerlemeye devam etmektedir. Bugün kısa zamanda ailesine kattığı yeni üyeler ile birlikte en hızlı büyüyen markalardan biri olan 1453 Osmanlı, Türkiye’de beklenenin çok üzerinde bir başarı sağlayarak; Gaziemir, Esendere, Kordon, Güzeyalı, Muğla, Sakarya, Turgutlu ve Uşak şubelerinin ardından, yurtdışı projelerine de Kuveyt ve Nijerya’da açacağı şubeler ile ilk adımlarını atmıştır. Franchising için günümüzün en karlı ve en başarılı markaları arasında yer alan 1453 Osmanlı kurucusu Serdar Deniz şöyle özetle-



mektedir; ‘Franchise sektöründe yaşanan sorunların çözümü franchisingin algılanış şeklini değiştirerek, algıyı doğru bir şekilde yönetmekten geçer. Bir kez franchising algılanış şekli değişince, franchisor ve onların ekiplerinin inancı, düşünceleri ve davranışları da değişecektir ve bu değişim sonuçta nihai müşteriyle daha iyi ilişkiler, pazar büyümesi, şube bazında karlılık artışı ve doğru franchisor-franchisee ilişkisi ile sonuçlanacaktır.’ 1453 Osmanlı’nın yatırımcılar açısından oldukça ilgi çekici olmasının yanında müşterilere yaşattığı lezzet deneyimi de akıllarda ve damaklarda yer etmektedir. Zengin menünün yanında kahve ve nargile konusundaki çeşitliliğin göz doldurduğu 1453 Osmanlı, kaliteyi ve lezzeti aynı menüde herkesin ulaşabileceği bir şekilde müşterilerine sunmaktadır.

‘Gerçek Hamburger’ lezzeti hızla yayılıyor

Öküz Burger Homemade Burger kültürünü AVM’lere getirerek “Gerçek Hamburger” lezzetini yeni şubeleriyle yayıyor.

2017 yılında gerçek anne köftesi lezzetini Isparta’da burger severlerle buluşturan Öküz Burger, geliştirdiği %100 katkısız gerçek anne köftesi lezzetini ve tüm menülerinde geçerli olan sınırsız içecek konseptini burger severler ile buluşturuyor. İlk şubesini Çanakkale 17 BURDA Alışveriş merkezinde açan Öküz Burger AVM’lerde şubeleşmeye devam etmektedir. İstanbul, Kırıkkale, Ço-



rum, Edirne, Balıkesir illerinde açılmış ve yapım süreci devam eden şubeler bulunmaktadır. Ortalama 70-110 m² büyüklüğündeki AVM yemek alanlarında ve ya caddelerdeki işlek alanlara şubeler verilmektedir. Ürünler taze olduğu kadar %100 katkısız dana etidir. Yapım süreci devam eden İstanbul, Kırıkkale, Çorum, Edirne, Konya, Bursa, Antalya, Balıkesir şubelerimizin yanı sıra franchise görüşmeleri devam etmekte olan iller bulunmaktadır. Yerli bir marka olan Öküz Burger ülkemizde uluslararası markalara rakip olarak kendini konumlandırmış bulunmaktadır.



Güzellikler paylaştıkça çoğalır

1990 yılında, seyyar araba ile başlayan Kahta Çiğköfte serüveni; 2000’li yılların başında ilk restoranın açılmasıyla devam etmiştir. Gelen yoğun talep üzerine firma kurucusu Orhan Güzelaydın, 2002 yılında ilk Kahta Çiğ Köfte restoranını aynı bölgede faaliyete geçirdi. Konuyla ilgili Güzelaydın şunları söyledi, “Güzellikler paylaştıkça çoğalmış derler... Tek bir satış noktasının talebi karşılayamaması ile Mecidiyeköy, Sarıyer, Büyüçek-

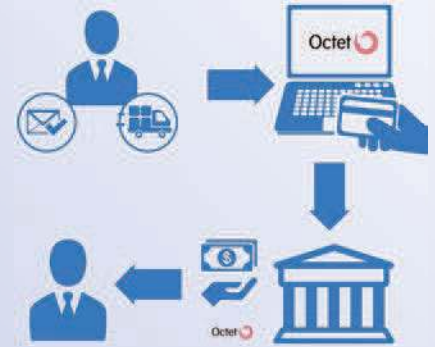


mece ve Küçükçekmece restoranları açıldı. 2005 yılında ilk franchising başvuruları bize ulaştı. Böylece, Kahta Çiğköfte Bilal Usta markasının kurumsal kimliğini oluşturarak ilk bayilikleri vermeye başladık. Şube sayısını 10 çıkaran şirketimiz 80’e yakın franchising verdi. 2011 yılında Adil El Gıda bünyesine katılmamızla birlikte, lavaş üretim tesisimizi ve çiğ köfte fabrikamızı kurduk. Kahta Çiğ Köfte, Türkiye’nin dört bir yanında restoranlarını açmaya devam edecek.”

Ticaret finansmanını kolaylaştıran Octet Türkiye’de!



A vusturalya ve Asya Pasifik Bölgesinin önde gelen tedarik zinciri yöntemi ve finansmanı platformu Octet, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’ndan (BDDK) aldığı izinle Türkiye’de



faaliyetlerine büyüyerek devam ediyor. Octet KOBİ’lerin en temel sorunlarından biri olan ticaretin finansmanına çok yönlü çözümler sunuyor ve işletmelerin tahsilat riskini ortadan kaldırıyor. Octet Genel Müdürü Dr. Selim Seval, Türkiye’de işletmelerin güçlü bir potansiyele sahip olduğunu ancak yaşadıkları işletme sermayesi sorunları nedeniyle, bu potansiyeli harekete geçiremediklerini söylüyor. Seval, güçlü bir global deneyime sahip olan Octet’in bu potansiyeli harekete geçirmede önemli bir rol üstlenmeye başladığını vurguladı.

Anatolian
Zaika

Sanatın En Tatlı Halini Sizlerle Buluşturuyoruz

Her geçen gün daha da büyüyen Anatolian Zaika bayisi olmaya sizi de davet ediyoruz.

+90 850 302 64 60 www.zaikatatli.com



Sütlü
cardak

Sizde Bu Lezzete Ortak Olmak İstin

Gelin bir kahvemizi için ve karlı franchise imkanlarını konuşalım.

+90 850 303 70 18 www.sutlucardak.com



Doğru yer, doğru ticaret



Libra DLM Yön. Krl. Üyesi Ercüment ALPTEKİN
ercument.alptekin@libradlm.com

Verimliliği 700 TL civarındaydı. Özetle ödemesi gereken kiranın en fazla 140 TL olması gerekmekteydi. Diğer bir deyişle o günkü kur ile kirası 50 \$/m² olması gerekirken 60 €/m² daha az kirası olan mağaza yoktu. Kira ödemeleri başta olmak üzere maliyetlerin baskısı çok sıkıntılı süreçler yaşatmıştı. Rakipler çok iyi iş yapıyor olabilir veya o AVM çok ziyaretçi alıyor olabilir. Sizin bunlardan yararlanmanız için kendi işletmenize ait bilgileri iyi yönetiyor olmanız gerekmektedir.

Günümüzde bu örnekte verdiğimiz veriler bile yetersiz kalabilir. Örneğin fiş adedi, AVM giriş sayısı, mağazanın bulunduğu katın ziyaretçi sayısı, sokaktan geçen yaya / araç sayısı gibi veriler dikkate alınmak zorunda kalınabilir. Matematiksel bilgiler bir tarafa şirketin yönetim şekli, pazarlama bilgileri vb. birçok konu detaylı araştırmalar, buna bağlı olarak elde edilen bilgiler önem kazanmaktadır. Bundan sonra da yazının başında belirttiğimiz bu bilgilerin yönetimini karar süreçlerinde doğru olarak sağlamak gelmekte. Yoksa "burada 300 bin ciro yaparsın" veya "aman rakip girmeden biz girelim" gibi yaklaşımlar ciddi risk taşıyan unsurlardır.

Mağaza açacağımız yer ile ilgili olarak yapılacak bir araştırma bizi gereksiz maliyetlerden kurtarabilir. Başka bir örnek ile konuyu açıklamaya çalışalım. Gene beraber çalıştığımız bir gıda perakendecisi girmeyi çok istediği bir AVM için görüşümüzü sordu. Talep edilen miktar 80€/m² civarındaydı. Firmaya ait veriler ile AVM ye ait verileri toparlayıp yaptığımız analiz ve gözlemler sonucu firmanın o AVM de en fazla ödeyebileceği kiranın 55-60 €/m² bandında olduğu görüldü. Çok cüzi bir maliyet ile tahmin edilen ciro ancak bu kira bedelini ödeyecek düzeydi.

Buraya kadar normal piyasa koşulları çerçevesinde olabilecek riskleri dile getirmeye çalıştık. Kriz yönetimleri de dâhil olmak üzere atılacak adımlar iyi hesaplanmalı ve ona göre davranmalıyız.

"Kendini tanımak, marifetlerin marifeti"

Cemil Meriç



Little Caesars Pizza

Kendi işinin sahibi olmak isteyenleri arıyor!

Nefis kenarın mucidi Little Caesars Piz-

za, Türkiye'de yeni şube yatırımlarını artırarak ülke genelinde daha çok pizza severle buluşmayı hedefliyor. Türkiye'nin ve dünyanın en sevilen pizza markalarından Little Caesars Pizza, yeni yatırımcıları teşvik etmek adına isim hakkı ücretini 40 bin dolardan 50 bin TL'ye düşürerek, Türkiye'nin her yerindeki yatırımcı adaylarına avantajlı bir işbirliği imkanı sunuyor.



Franchiseelere profesyonel destek

Girişimciler başvuru yaptıkları ilk andan itibaren lokasyon seçimi, eğitim, kiralama, dekorasyon, lojistik, insan kaynakları, satış - pazarlama, operasyon, bilgi - işlem, stok yönetimi, karlılık vb. konularda "tecrübeli" ve "bilgili" bir profesyonel kadronun desteğini alıyor.

Little Caesars Pizza, sadece eğitimlerle sınırlı kalmayarak yatırımcılarına her konuda destek veriyor. 4-6 haftalık eğitimlerin ardından franchise adayları gerekli tüm teorik ve uygulamalı eğitimi alıyor. Enfes pizzalarının lezzeti ve servis kalitesiyle 2007 ve 2015 yılları arasında Amerika'da "Ödenen paranın karşılığını en iyi veren zincir" seçilen Little Caesars Pizza, franchise yatırımının karşılığını da en fazla 3 yılda yatırımcısına kazandırıyor.



Dünya çapında şubelerini artırıyor

Coffee Chfs; Columbia, Guatemala ve Kenya'da üretilen en seçkin kahve çekirdeklerini, dünyanın en iyi kahve üreticilerinden temin eder. Roastery özelliğini de bünyesinde barındırarak, kahve çekirdeklerini özel yöntemlerle kendisi kavurur, kahvelerinin özel sırrı budur. Lezzetli atıştırmalıkları ve pastalarıyla da varlığını gösteren Coffee Chfs, içindeki "Kahve Dükkanı" ile müşterilerine evlerinde kahve keyfini sürdürebilmelerini sağlayacak bir satış kanalı sunuyor.

Bu noktada kahveler, soslar ve demleme ekipmanları yer alıyor. Şehir insanının güce ve harekete olan ihtiyacını kaliteli bir yapıyla karşılayan Coffee Chfs, dünya çapında şubelerini arttırmaya devam ediyor.



ÖKÜZ BURGER

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK
YERLİ HAMBURGER MARKASI
ŞEHİRİNE GELİYOR ...



SINIRSIZ İÇECEK

GERÇEK ANNE KÖFTESİ

WWW.OKUZBURGER.COM

**FRANCHISE
BAŞVURUSU**

444 17 73



Queen Waffle sektöre yeni bir soluk getirdi

Kârlı bir yatırım yapmak isteyen, kaliteli ürün ve kaliteli hizmet odaklı tüm yatırımcıların başvurularını bekliyor.

Queen Waffle 2015 yılının Mayıs ayında Kayseri'de hizmet vermeye başladı. Ürünlerinin yoğun ilgi görmesi beklentilerin artmasına neden oldu ve hızlı adımlar atmak atarak bayilik süreci başlamış oldu. Bir yıl gibi kısa bir süre de ilk bayisini açan marka hedeflediği yönde de ilk adımı attı.

Queen Waffle Kurucusu Mehmet Aydın markayı şöyle anlatıyor; "2017 yılı son çeyreğine girilirken diğer şehirlere açılmanın kaçınılmaz hale gelmesi ile Konya ili Meram ilçesinde ilk şehir dışına bayiliğini 2017 aralık ayında tamamladık. Farklı şehirde de kısa sürede başarıyı yakalamış olma-



mız ve misafirlerimizin beklentilerinin üzerinde dönüşleri ne kadar doğru adımlar attığımızı ve ürünlerimize güvenmekte ne kadar haklı olduğumuzu bir kez daha bize gösterdi.

Aynı inançla her geçen gün üzerine daha da ekleyerek ilerlemeyi kendimize prensip edindik ve Kayseri'deki 3.cü lezzet noktamızı tamamlamak üzereyiz. Toplamda 4 şubemizle ve artan taleplere doğru

cevaplar vererek 2018 yılını 10 bayi üzerinde tamamlamayı planlıyoruz." Dedi.

ESTD. ★ 2016
COFFEE TAINER
PREMIUM COFFEES

Bir Coffeetainer sahibi olmak için geç kalmayın!

Sidem A.Ş., üç senelik arge çalışması neticesinde yiyecek ve içecek sektörünün vazgeçilmezleri arasında olan Kahve evleri işletmeciliğine sağlam bir adım atmıştır.



Coffeetainer, yurtiçi ve yurtdışında zincir mağazalarını oluşturarak sektörün öncü markalarından biri olma-

yı hedeflemiştir. Coffeetainer kahveleri yine Coffeetainer markası adı altında Dünya'nın dört bir yanından en iyi Arabica Kahve çekirdeklerini seçerek ve işleyerek kendi kahvelerini en yüksek kalitede, sunuma hazırlamıştır.

Coffeetainer, bayilerine hem uygun imkanlarda bayilik fırsatları sunabilmekte, işletme teknikleri ve sistemleri sağlamaktadır. Marka ayrıca, yaratmış olduğu şık tasarımlarla hem lüks Kahve Evleri, hem şık ve pratik Konteynır Dükkanlar hem de kiosk ve standlar gibi birçok ortama uygun konseptleri sağlayarak ihtiyaçlara bütünüyle cevap verebilen bir Kahve ve Kahve Evleri Çözüm Ortağıdır.

Baklavacı



"Hedef Türkiye'ye kuru baklavayı ulaştırmak"

Merkezi İstanbul Bahçelievler'de olmak üzere toplamda 3 şubesiyle, Edirne'den Trabzon'a kadar 26 il ve ilçenin tamamına 2 günlük periyotlarla taze, ıslak ve kuru baklava gönderen Baklavacı Ali Kemal, geniş ürün yelpazesi ile hizmet veriyor. Ali Turhan, baklavadan börek çeşitlerine, menemenden kuymağa, çiğ köfte-den unlu mamullere kadar geniş bir ürün yelpazesine sahip olduklarını belirtti. 'Kuru baklava ambalajlayıp yurt içi ve yurt dışı satışlarına da başladıklarını söyleyen Ali Turhan, "Buradaki hedefimiz tüm Türkiye'ye kuru baklavayı ulaştırmak ve dünya ülkelerine ihracat yapmak. Bununla ilgili tüm altyapı çalışmalarımızı tamamladık ve satışlara başladık" dedi.



beğendi dürüm
1984

15 yıllık deneyimini yatırımcılarla paylaşıyor

Anadolu klasiği olan kebabı geleneksel dürüm sunumunu bozmadan farklı soslar ile harmanlayarak ülkemiz genelinde Beğendi Dürüm'ü tanıttak. Kebab dürümü, tüm kitlelerin tükettiği, saygın - güven veren konsepti ve lezzetinden söz ettiriyor. 4 şube ile İstanbul'da hizmet veren Beğendi Dürüm geleneksel alternatifsiz geleneksel menüsünü franchise ile ulaşılabiliğini arttıracak. 2018 yılında 7'si franchise ve 7'si kendine ait olmak üzere 14 yeni şube hedefliyor.



Beğendi Dürüm Kurucusu Osman Ülker, "Şu an alternatifi pek az olan geleneksel menümüz ile yemek katlarına ve caddelere taze kan olacağız. 15 yıllık deneyimimiz ile ustaların yapabildiği lakin kurumsal olarak paylaşamadığı kebab dürümü paylaşarak, yapılamayanı yapıyoruz. Franchiselarımızı edindiğimiz inovasyon kültürümüzle her dönem koruyarak markamızı ulusal bir bayrak haline getireceğiz. Adil ticari anlayışımız gereği kazançlı ortaklıklar yanında mutlu ortaklıklar kuruyoruz" dedi.

Türkiye'nin En Avantajlı Franchise Sistemi



www.brewmood.com.tr
Ankara Caddesi No:201/C Bornova-İZMİR
0 232 502 10 40



“Bu kültürün temelinde yatan en kıymetli şey ticaret ahlâkıdır”...



Uzertaş Yön. Krl. Bşk. İlhan EREM
info@uzertas.com.tr

84 yıllık yaşamına önemli başarılar katan, Türkiye Odalar Birliği ve İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurullarında görev yapmış, Türk boya sektörünün ve dağıtım kanalının gelişimine büyük katkıda bulunmuş olan Uzertaş Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Erem; “Yaşamım emek, çalışma ve doğruluk üzerine kurulu. 1950’li yıllarda başlayan ticaret hayatımın temeli Perşembe Pazarı’dır, burada bizler tüccar büyüklerimizden çok şeyler öğrendik ve öğrendiklerimizi uyguladık. Ana-

dolu’dan, Ahilik kültürünün bağrından da çok şeyler öğrendik...

“Ben siftah ettim, komşumdan alını!” diyebilmiş ve bunu Anadolu’da öğrendiğimi de her fırsatta paylaşmaya çalışan biriyim. Bu kültürün temelinde yatan öğrendiğimiz en kıymetli şey ise “ticaret ahlâkıdır” diyor. İş hayatında yaşanan etik dışı hareketlerin sektöre olan olumsuz yansımalarına da değinen Erem şöyle devam etti;

“Verilen sözlerin senet kabul edildiği, ticaretin saygın insanlara yakıştığı bu centilmenlik kültürünün, son yıllarda kaybolmakta olduğunu üzülen Erem, “Kısa yoldan zengin olmayı arzu eden, ahlaki kuralları hiçe sayan tüccarların, yarım asrı geçen ticaret hayatımda nasıl yok olup gittiklerini, sadece kendilerini değil, kendilerinden sonra gelen nesli de, çocuklarını hatta torunlarını da kötü yönde etkilediklerine şahit oldum” dedi.

Türkiye’nin geçirdiği zorlu sürecin ekonomiyi olumsuz etkilediğini de belirten Erem, “bizlere düşen daha çok çalışmak, paylaşmayı öğretmek ve tecrübelerimizi genç nesillere aktarabilmektir” dedi.

Türk boya pazarında çok sayıda ürün çeşidiyle 57 yıldır hizmet veren Uzertaş, sektörde gerek ürün, gerekse dağıtım dinamikleri açısından trendleri sadece takip etmekle kalmayıp gelişim ve değişim konularında pazarın büyümesine katkı sağlamıştır.

Perakendeciler ve uygulamacılar üzerinde Uzertaş’ın sunduğu ürün, mutlaka iyidir, doğrudur, yeniliktir’ ön kabulünü yaratmış, müşteri odaklı satış kuralları ve iradeli yaklaşımıyla, güvenin ve tecrübenin kalesi olarak anılmıştır.



Hatay döneri **hot döner** dünyaya açılıyor...

Türk mutfağının vazgeçilmezlerinden olan döneri, Hatay usulü sosla buluşturan ve ortaya dayanılmaz lezzet “özel Hatay

soslu döneri” çıkaran Hot Döner, açtığı yeni şubelerle büyüyor. “Düşük maliyet kârlı yatırım” mottosuyla pazarın büyümesine katkı sağlayan Hat Döner, uluslararası pazar hedefleri doğrultusunda şubeleşmelerini Hot Döner markası ile devam ettiriyor. Uzun yılların tecrübesini yeni



neslin enerjisi ile birleştiren markanın, formülü özel sosla hazırlanan Hatay usulü soslu döneri, fastfood sektöründe zirveyi zorluyor. Hatay usulü döneri fastfood sektöründe bir marka yapma fikri ilk defa 2010’lu yıllarda yerli müteşebbisleri tarafından ortaya koyuldu ve 2017 yılından itibaren şirket yeni bir vizyon ortaya koyarak Hot Döner markası ile şubeleşme çalışmalarına devam etme kararı aldı.

Uluslararası bir dünya klasiği ve spesiyalitesi olan Döner Kebabı, değişik şekillerde yorumlanarak farklı isimlerle sunulmaktadır. Türk dönerini uluslararası bir marka haline getirmek; Hot Döner’in en önemli misyonudur. Türkiye genelinde 80’nin üzerinde şube sayısı ile bayi ağını her geçen gün artıran Hot Döner’in gelecekteki en büyük hedefi tüm illerde şubeleşmektir.



TÜRKİYE’nin İlk Çin Restaurantı
BAYİMİZ OLUN!
RED DRAGON’UN
Karlı Franchise İmkanlarını Konuşalım.

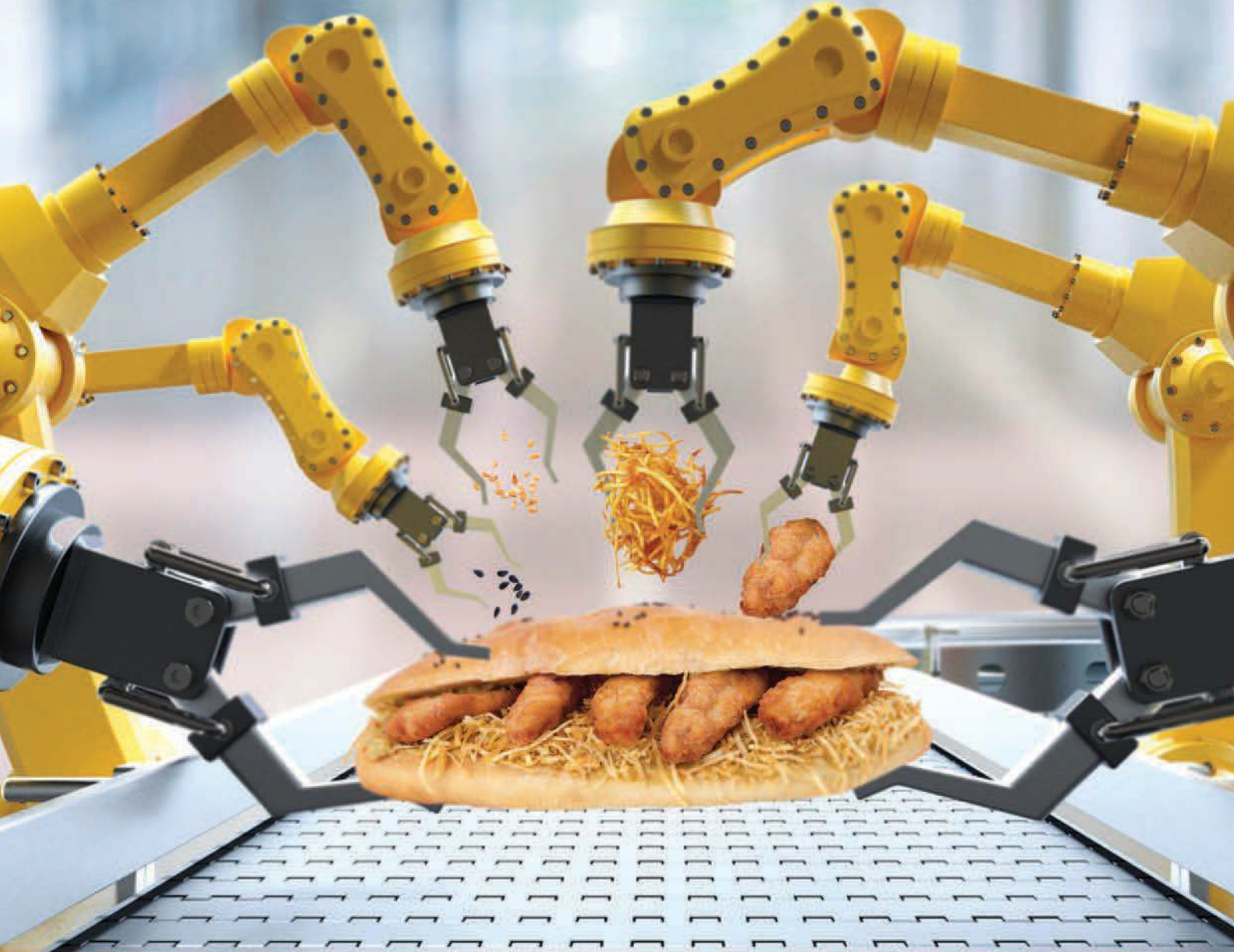
Siz de Ailemizde Yerinizi Alın.
Detaylı bilgi : 0532 274 64 85
www.reddragon.com.tr



taste it

USTA MASRAFINI CEBİNİZDEN DÜŞÜRDÜK

Bayimiz Olun Siz de Kazanın



166 Sokak No: 3/A Küçükpark - Bornova İZMİR

0 232 339 22 55

0 532 366 35 35

www.breadli.com



2018 hedefi ofis bazında %50 büyüme kaydetmek

ERA Gayrimenkul Türkiye, yıl sonu büyüme hedeflerini tutturmak için ulusal ve uluslararası görüşmelerine hız kesmeden devam ediyor.

2017 yılında pazar payını iki kat artıran ERA Gayrimenkul Türkiye, gayrimenkul danışmanı sayısını 95'ten 186'ya taşıdı. Broker sayısında %35, idari ofis kadrosu sayısında ise %90'ın üzerinde büyüme göstererek 2017 yılında kurumsal gayrimenkul danışmanlık firmaları arasında en fazla büyüyen firma oldu. 2017 yılında mevcut ofis sayısına 17 yeni ofis daha ekleyen ERA Gayrimenkul Türkiye'nin 2018 hedefinde ise ofis bazında %50 büyüme var. Ocak ayının ilk günlerinde mevcut ofis sayısına 5 yeni ofis daha ekleyen ERA Gayrimenkul Türkiye, Katar Milli Bankası ve QNB Finansbank ile Xclusive Bankacılık & Private Banking segment müş-



terilerini kapsayan anlaşmaya imza attı. Marka, Katarlı yatırımcıların ve QNB Finansbank şubelerinin olduğu tüm ülkelerde 100 bin üst düzey yatırımcıya gayrimenkul danışmanlığı hizmeti verecek.

"İnsanları bilinçlendirmek için çalışıyoruz"

ERA Türkiye Gen. Md. Özhan Atalay, "Yaptıklarımızı anlatarak potansiyel alıcının kendi tercihlerini belirlemesine yardımcı oluyoruz. Eğitimlerimiz, seminerlerimiz, workshoplarımız sektörü ve insanları bilinçlendirmeye yönelik ve bu da en büyük farkımız" dedi.

RE/MAX Yeni franchise ofisler açacak

1973 yılında ABD'de kurulan, RE/MAX Global, dünyayı değiştiren 50 şirket arasında gayrimenkul sektöründe ilk marka olarak bulunuyor. RE/MAX Global'e bağlı olarak ülkemizde 20 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteren RE/MAX Türkiye, 2017 yılını yüzde 20'yi aşkın bir büyüme oranı ile kapattı. 2017 yılında bünyesine katılan 50 yeni franchise ofisi ile toplam franchise ofis sayısını 274'e çıkaran RE/MAX Türkiye, 2018'de bu sayının üstüne 70'den fazla yeni ofis eklemeyi he-



defliyor. Markanın yeni yıldaki ciro olarak büyüme hedefi de yüzde 20. RE/MAX Türkiye Bölge Direktörü Murat Goldştayn, "En yüksek pazar payına ve en fazla sayıda gayrimenkul danışmanına sahip markayız. RE/MAX Türkiye franchise ofis sahibi broker'lar ve gayrimenkul danışmanlarının tümü, bu olumlu koşullardan ve marka gücünden yararlanma fırsatı buluyorlar. RE/MAX Türkiye olarak girişimcilere avantajlar ve kolaylıklar sağlıyoruz" dedi.



2018 yılına hızlı giriş yaptı

Türkiye'nin en sistemli emlak franchisee markası olan Altın Emlak, son üç ayda açılan 15 yeni Temsilciliği ile farkını bir kez daha ortaya koydu. 2018 yılının bir dönüm noktası olduğunu belirten Altın Emlak Genel Müdürü Mustafa Hakan Özelmacı, "Emlak sektöründe bu yıl hayata geçecek olan yasal düzenlemeler, sektörümüzün kıymetini daha da artıracak. Artık her isteyen emlak ofisi açamayacak. Belgeli, yasal olarak açılmış, oda kaydı olan emlak ofisleri bu işleri yapmaya devam edebilecekler. Klasik emlakçılar yerine artık markalı profesyonel emlakçılar sektörde yer alacak" dedi.



TURYAP

Özel fırsatlarla temsilcilik ağını genişletiyor

Türkiye'de ilk kez franchising sistemini kuran, 2017 büyüme oranı yüzde 13 olan TURYAP, bu yıl 33 yaşına basıyor.

Yurt içi ve yurt dışında 320 temsilcilik ağı bulunan firma 2018 itibarıyla yurt dışı yatırımlarına da ağırlık vermiş durumda. KKTC, ABD, Azerbaycan, Hollanda, İspanya, Romanya ve Yunanistan'da temsilcilikleri bulunan firma körfez ülkelerine açılmayı hedefliyor. 2017 yılındaki büyüme oranı %13 olan şirketin bu yılki hedefi en az %20 olarak büyüme planı var. Tur yap, cirodan pay almayarak farklı bir sistem yürütüyor.

Sektörel avantajları; adaylar, temsilcilik ofisini açtıkları andan itibaren emlak sektörünün en yaygın ve tanınmış markası altında çalışmaya başlıyorlar. Temsilciler cirodan ya da kardan herhangi



bir pay ödemiyor, gelirlerini kendi işlerini geliştirmek için kullanıyorlar. Girişimcilere sunduğu fırsatlar; Tur yapNet CRM programı ve web sitesi desteği, binlerce satılık/kiralık portföye erişim imkanı, kuruluştaki gerekli olan tanıtım malzemelerin ücretsiz temini, tecrübeli temsilcilerden danışmanlık desteği, ücretsiz Temel Emlakçılık Eğitimi, temsilcilerle işbirliği, portföy, müşteri paylaşımı, mali, hukuki ve teknik konularda ücretsiz destek, sınırsız kadro kurma imkanı, özel projelerde ve müzayedelerde satış ve pazarlama imkanı, ISO 9001:2008 belgesi altında hizmet olanağı.

beğendi dürüm

1984



Bayim® Be my®
Olur musun? FRANCHISE?



11-14 EKİM HALL
2018 5-6-7
CNREXPO
www.bayimolurmusun.com.tr
f t i / bayimolurmusun

Çobançeşme Mahallesi, Basın Ekspres Yolu 29 Ekim Caddesi 3.Blok No:1 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
tel : 0212 592 00 92 - gsm : 0532 133 13 13



Usta masrafınızı cebinizden düşürüyor

"Fast Casual Dinning" restaurant zinciri Breadli girişimcilere ilk günden itibaren destek veriyor.

Breadli, fast food zinciri olmasına rağmen, içinde bir kafenin sunabileceği kalitede kahve menüleri ve kendine has tatlıları olan "Fast Casual Dinning" restorandır. Breadli kurucusu İlker Gören markayı şöyle anlatıyor; "1999 yılından itibaren faaliyet verdiğimiz fast food sektöründe edindiğimiz tecrübelerimizi geliştirerek, 2013 yılında Breadli markamızı yarattık. A la carte restoranlarda sunulan sosları kendimize has ekmeğimizin içine koyarak Türkiye'de ilk ve tek olan ürünümüzün Breadli markası adı altında satışına başladık. Kendi fabrikamızda ürettiğimiz soslarımız, Breadliwich'lerimiz, b cup makarna, b cup salata, cup cake, b cup limonata, waffle, pasta, çay ve kahve çeşitlerimiz yoğun ilgi görmektedir.

Breadli'nin en önemli özelliği, kalifiye elemana ihtiyaç duyulmayan, kendimize özel makinalar kullanılmasıdır. Bu, bir restoran için düşük maliyet demektir. Kurulum maliyetlerinin makul miktarlar-

da olduğunu belirten Gören, "Cafe konseptinde 100 m² bir dükkân için 190-200.000 TL ciro-dan pay alınmamaktadır. İlk günden itibaren tüm franchisee'lerimize mimari projelendirme, inşaat, pazarlama, reklam, lojistik, satın alma, operasyon, kalite kontrol, yer seçimi ve eğitim gibi yoğun destek hizmetleri verilmektedir. Siz de yüksek getirili, kalifiye elemana ihtiyaç duymayan, kendi işinize sahip olmak istiyorsanız; sizleri bayimiz olmaya davet ediyoruz" dedi.



Pasaport Pizza'ya 20. yılında büyük onur

Türkiye'nin yükselişine öncülük eden markaların belirlendiği Anadolu Markaları Ödülleri'nde, 20. yılını kutlayan Pasaport Pizza yarışmada ödül aldı.

Anadolu Markaları Ödülleri, Anadolu'da kurulup, markalaşma yolunda yakaladığı başarılarıyla göz dolduran firmalara veriliyor. Yarışmada ödül alan Pasaport Pizza Gen. Md. Mükrem Özdemir, yarışmanın Anadolu'daki markalaşma atağını ortaya çıkarmak ve desteklemek adına büyük önem taşıdığını belirterek; "Anadolu Markaları Ödülleri, Anadolu'da kurulan şirketlerin İstanbul merkezli şirketlerin gölgesinden bir nebze olsun çıkması ve Anadolu'daki markalaşma atağının anlatılması için büyük önem taşıyor. Bundan dolayı bu ödül bizim için büyük bir onur kaynağı" dedi.



"Yeni hedeflerle yolumuza devam ediyoruz"

Sektördeki 20. yıllarında 20 yeni bayi hedefiyle yola çıktıklarını belirten Özdemir; "Pasaport Pizza, 1998 yılında İzmir'in Pasaport semtinde açılan ilk restoranı ile pizzacılık sektörüne adım attı, şimdilerde ise 100'e yakın bayisi bulunuyor. Pasaport Pizza'nın başarısının sırrı Türk tüketicinin damak tadını iyi bilmesi. Türk tüketicini en iyi Türk üretici bilir. 20 yeni bayi hedefimiz yanında, var olan şubelerimizde de modernleşme ve yenileşme sürecini başlattık. Bütün bayilerimiz en kısa zamanda yeni yüzleriyle müşterileri karşılayacak" dedi.



RoseBerry Coffee's

Hedef Türkiye'nin tercih edilen marka zinciri olmak

RoseBerry Coffee's 2013 yılında Esabil Culfa tarafından isim hakları satın alınarak kuruldu...



Hedefi kahve sektöründe Türkiye'nin tercih edilir markası haline gelmek olan RoseBerry Coffee's kurucu ortağı Ercan Arkat markayı şöyle anlatıyor; RoseBerry Coffee's, kalitesinden ödün vermeden, kalitesini her daim artırarak, yeniliklere öncülük ederek

müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamaktadır. 2015 yılında franchising vermeye başladık. Başlangıçta kendimize ait

olan 3 mağazamız bulunuyordu sonrasında bu mağazalarımızı franchise olarak devrettik. Yılsonuna kadar 10 noktada hizmet veriyor olacağız. Konseptlerinden de bahseden Arkat; "Portatif ve Plus olmak üzere iki ayrı konseptimiz var.

Roseberry Portatifte, düşük maliyetli ve hızlı servisi olan 40-60 m² alanlar için yatırımcıya cazip imkânlar sunuyoruz. Plus konseptini ise 60 metrekare üzeri alanlarda uyguluyor; AVM ve cadde lokasyonlarını hedefliyoruz.

Maliyetimiz ise ortalama metrekare başına 600-1000 dolar arasında; kendimiz kazanırken müşterilerimizin de kazanmasına çaba gösteriyoruz. 20 mağazaya ulaşınca kadar girişimcilerimizden franchising bedeli almayacağız" dedi.



www.yesilcamkahveevi.com



+90 212 546 24 24



/yesilcambayilik



info@yesilcamkahveevi.com



/yesilcambayilik



AYRICALIKLI FRANCHISING

YEŞİLÇAM KAHVE EVİ

Mobilya sektöründe franchising

Mobilya, hayatımızın değişmeyen ve önemli bölümünü kaplayan bir unsur, bu sebeple mobilya denince çoğumuzun aklına yaşamın kendisi, olmazsa olmazı, tasarım vb. türlü ifadeler gelir. Türkiye mobilya sektörü bu



Vizyonel Danış. Genel Müdürü Abdullah TUĞLU
a.tuglu@vizyoneldanismanlik.com

değişkenlikleri içinde barındırarak, son 10 yılda büyük gelişmeler gösterdi. Hem tasarım hem de dünya trendleriyle uyum noktasında son derece ilerlenmiş olması ve daha önemlisi bayilik (franchising) sisteminin yaygınlığının ve bayilik sistemine uygun mantığın yerleşmiş olması sektörü kolay ulaşılabilir ve dikkat çeker bir boyuta taşıdığını söyleyebiliriz. Hepimiz bilmekteyiz ki mobilya, hayatımızın önemli bir parçası fakat satın almaya karar vermesi uzun vakit alan bir ürün. Bu sürecin kısalmasına fayda sağlayacak önemli maddelerden bazıları; ülkemizin her yerinde mobilya mağazalarının bulunması ve özellikle markalı mobilyalar sayesinde bayilik sistemlerinin, her şehirde aynı fiyat ve satış sonrası servis hizmetiyle birlikte sunuluyor olmasıdır. Bu aynı zamanda, bayilik almak isteyen yatırımcılara da cazip bir iş kolu olarak göz kırpmaktadır. Bu tezimize destek sağlayacak bir gerçeklik de, birçok mobilya satış mağazasının aynı lokasyonda bulunmasıdır. Burada bir soru da aklımıza da gelebilir. Acaba neden mobilya mağazaları genelde ana caddelerde ve hep bir arada bulunuyor. Özellikle tüketicilerin tutum ve davranışlarını ölçen anket çalışmalarında önümüze çıkan sonuç; mobilya satışlarının %70'ine yakınının ana caddelerdeki mağazalardan gerçekleştiğidir. Ayrıca, markaların yan yana olmasının sanılan aksine zarar değil, sinerji oluşturması ve karar sürecinin kısalmasından kaynaklı sektöre ivme kazanımı olarak da değerlendirilebilir.

Son olarak belirtmem gerekir ki; mobilya sektöründe franchising (bayilik) almak isteyen yatırımcıların, yatırım yapacağı markanın piyasadaki konumunu ve özellikle satış sonrası hizmet (SSH) lerini iyi araştırması çok faydalı olacaktır, çünkü m²leri büyük showroom açma ve renovasyon maliyetleri yatırımlarını geri alma süreçlerinde önlerine uzun bir dönem olarak çıkabilmektedir. Fakat özellikle markalı mobilyaların her dönem gerçekleştirdikleri kampanyalar, bayilerine verdikleri tanıtım destekleri ve zaman zaman devlet destekli KDV indirimlerinin gerçekleşiyor olması da sektörü her daim cazip bir noktada tutmaktadır.



Gıda sektörünün yükselen yıldızı



Türkiye'de 100'ü aşkın mağazada müşterilerle buluşan Payna Grup, Erciyes Börek, Pastanecim ve Dilim Börek markalarını bünyesinde barındırıyor. Payna Grup Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Eker sektörde kendilerinden ödün vermeden, hızlı bir şekilde büyüme hedefleri olduğundan ve bu doğrultuda sektörde sağlam adımlarla ilerlediklerinden bahsediyor.

2003 yılında ilk mağazalarını açarak Erciyes Börek'i sektöre buluşturan Serdar Eker, şu an börek ve baklavada en yüksek perakende cirosu olan firma haline dönüştüklerini söyledi. 2015 yılından itibaren Dilim Börek'i de bünyelerine katarak 45 şubeye ulaştıklarını belirten Eker, en kaliteliyi, en uygun fiyatlara alma fikri ile yola



devam ettiklerini, müşteri memnuniyetini ön plana alan politikaları ve kendi sektörlerinde pek rastlanmayan farklı kampanyaları ve satış stratejileri ile her yıl %40 oranında büyüme kaydettiklerini belirtti. Eker; hedeflerini şöyle aktardı: "Kısa dönemde kaliteden ve lezzetten ödün vermeden franchise ağıımızı genişleterek Türkiye'nin her bölgesinde olmayı hedefliyoruz. 2018'de Pastanecim'in İstanbul'da franchise ağını yaygınlaştırarak mağaza sayımızı artıracacağız."

DOĞTAŞ 2017 yılında Kelebek yüzde 52 büyüdü



2017 yılı finansal sonuçlarını açıklayan Doğtaş Kelebek Mobilya, satış gelirlerinde yüzde 52 büyümeye imza attı ve yılı 15,3 milyon TL net kar ile tamamladı. Doğtaş Kelebek CEO'su Ersin Serbes: "Yöğün bir çalışma temposuyla satış grafiğini yukarı çıkardık ve 2017 yılında güçlü bir büyüme hikayesi yarattık. Geçtiğimiz yıla göre

yüzde 52 büyüme gösteren şirketimiz, 2017'yi 600 milyon TL'nin üzerinde bir ciroyla kapattı. 2017 yılı bizim için yeni bir atılımın da başlangıcı oldu. Yenilenen ve trendlere uygun olan ürün portföyümüz, yenilediğimiz mağaza konseptlerimiz, satış sonrasında fark yaratan uygulamalarımız ve önümüzdeki günlerde yapacağımız yeniliklerle 2018'de de mobilya perakendeciliğinde adımızdan söz ettirmeye devam edeceğiz. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda; üretim yatırımlarımızı bitirmiş durumdayız. Markalaşmanın öneminin farkındayız ve yatırımlarımızı da dünya markası olma hedefiyle yapıyoruz. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda yeni bayilikler vermeye, yeni mağazalar açmayı hızla sürdüreceğiz" dedi.



DOSPRESSO

COFFEE
DONUT

by
Bombty

FRANCHİSE FIRSATI

2012 yılından bu yana güçlü AR GE
piyasa ve pazar deneyimi....

Self servis
Düşük personel gideri

15 %
düşük ürün maliyeti

13,75 TL
ortalama kişi başı ciro

85 %
sunulan ürünlerin yüksek
standartlarda Antalya
merkezli imalatı
SCAA Seattle coffee
Association denetim ortaklı

62 %
Cirodan yüksek kar marjı

90 %
özel reçete ve tescilli ürünler



Gelecekte başarılı cafe konsepti hikayesini beraber yazalım. Başvuru için....

www.bombty.com franchise@bombty.com Tel: 05321004843 [instagram/bombty](https://www.instagram.com/bombty)

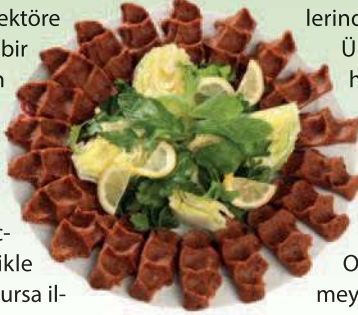


Kendi işinin patronlarıyla hızla büyüyor

Yurt içinde 780, yurt dışında da 14 bayisi bulunan Osese, 2018 hedefleri doğrultusunda bayi sayısını artırarak büyümeyi hedefliyor.

Etsiz çiğ köfte sektöründe ilklere imza atmış, sektöre liderlik eden, sürekli gelişip büyümekte olan bir ailenin parçası olmak ve en önemlisi kendi işinin patronu olmak isteyenleri hedefleyen Osese, tüm Türkiye genelinde ve yurt dışında bayilik vermeye devam ediyor.

2018 yılında, Türkiye'de 100, yurt dışında da 7 yeni şube hedeflediklerini belirten Osese Çiğ Köfte Franchise Müdürü Mücahit Öztürk, "Türkiye'de öncelikle Antalya, İzmir, Ankara, Diyarbakır, Gaziantep ve Bursa il-



lerinde, yurt dışında da Batı Avrupa ülkeleri, Körfez Ülkeleri ve tüm Arap yarımadasında yoğun franchise çalışmalarımız devam ediyor. 2018 yılı içerisinde de bayilerimizle birlikte büyümeye devam edip, Türkiye'nin en büyük franchise markası olmayı sürdüreceğiz." dedi.

Tek bir şubeyle başlayan ve çok kısa sürede Türkiye'nin en büyük franchise markası olan Osese Çiğ Köfte, cazip franchise koşullarıyla büyümeye devam ediyor.

Çok şubeli firmalara

bidolubaski.com çözüm ortaklığı
"yeni nesil matbaa"

Türkiye'de köklü bir geçmişe sahip matbaa sektörünün lider ismi bidolubaski.com, sektöre yeni bir soluk kazandırıyor. Müşteri odaklı yaklaşımını yeni nesil matbaacılık anlayışı ile birleştirerek Türkiye'nin 81 ilinden 50 bin siparişe imza atan bidolubaski.com, 2017 yılını yüzde 100 büyümeye yakalayarak kapattı. 2017 yılında yakaladığı ivme ile sektör lideri ko-



numuna gelen bidolubaski.com, hayata geçirdiği çok şubeli programı ile firmaların baskı siparişi süreçlerini kolaylaştırıyor. Firmaların kendi tasarımlarının yer aldığı site oluşturarak, kendine bağlı olan şubelerin sistem üzerinden kolayca sipariş verebilmesini sağlayan programla baskı süreci hızlı bir şekilde ve sorunsuz çözüme kavuşuyor.

Uzak Doğu tarzına sahip bir restoran zinciri...

1 983 yılında Alsancak'ta hizmete giren Red Dragon Chinese, Shanghai ve Pekin'den getirilen Uzak Doğu motiflerinin hakim olduğu dekorasyon ürünleriyle de şık ve etnik bir atmosfere sahip. Red Dragon Çin Restoranı yaz hazırlıklarını sürdürüyor. Red Dragon'un sahibi Tolga Işık, "Şu anda Bodrum Marina'daki restoranımızda yenilikler yapılıyor. Bodrum bizim için çok önemli, merkezimiz orası. Hilton oteli yanındaki restoranımızın da yaz hazırlıkları için planlamasını yaptık. Yenilikler yapmamızda hem biz hem de ekibimiz çok memnun kalıyor. Bu heyecanın müşterilerimize de yansıtacağını ümit ediyoruz" dedi. Red Dragon Chinese, Türkiye çapında franchise ile büyüyecek.



Lezzeti franchise ile tüm Türkiye'ye ulaşacak

Amerikan diner kültürünü, açtığı gurme restoranlarla tüketicilerin beğenisine sunan Egg & Burger, keyifli bir ortamda burger severlere lezzetli hamburgerler sunmak fikri ile faaliyetine başlamıştır. Teşvikiye, Etiler, Göktürk ve Cihangir'de hizmet veren Egg & Burger damak tadına düşkünlere 1950'lerin atmosferini yaşatıyor. Önceliği kaliteli, sağlıklı, %100 dana eti, günlük, el yapımı ürünler kullanarak gerçek hamburger lezzetini sunmaktır. Menüsündeki tüm ürünleri imalatı doğa, katkı maddesiz, günlük, taze olarak üretilip, şubelere sevk edilmektedir. Egg & Burger lezzetini Tüm Türkiye'ye ulaştırmak adına franchise veriyor.



SWARTEA Girişimcilerini arıyor

Türkiye'de 14 bölgede ana bayilik 81 ilde alt bayilik verilecek olan SwarTea markası girişimcilerinde çay tiryakisi olma şartı arıyor. SwarTea, yoğun talep gelen Orta Doğu ve Afrika ülkeleri için distribütörlük görüşmelerine başladı. Dünyanın ilk IoT Tabanlı Akıllı Çay Otomatını üreten ve 2 önemli patente imza atan SwarTea Kurucu Ortağı Öz-



can Yıldız "Amacımız Türkiye geneline yayılmak ve başta Avrupa ve Orta Doğu'da bir Türk markası yaratabilmek. Süt-lü çay verebilen çay otomatı ile pazarda olmayan bir kategori yarattık. Orta Doğu ve Afrika ülkeleri için 4 distribütörle, Avrupa, ABD ve İngiltere pazarı için 5 distribütörle ön görüşmelere başladık" dedi.



Yatırımcılar için kaçırılmayacak fırsat sunuyor



- Türkiyede üçüncü nesil kahve
akımının en önemli
temsilcilerinden olan
Coffee Gutta, yatırım yapmak
ya da iş kurmak isteyenlere
büyük fırsatlar sunuyor.
Coffee Gutta kazandıran
franchise anlayışı ile yatırımı
hızla kazanca dönüştürüyor.

 /coffeegutta

0212 511 10 75 / dahili: 3
info@zadegangrup.com

Praktiker, 2018'de 20 yeni mağaza daha açarak büyümesini sürdürecektir

Yapı marketi sektörünün lider markası Praktiker, "ev geliştirme" konseptli ilk mağazasını Akyaka AVM'de açtı.



Açılışa konuşan Dr. Hasan Yalçın, 2018 ilk aylarında İstanbul dışında Kütahya, Ankara ve İzmir'de açacakları yeni mağazalarla büyümeye devam edeceklerini belirterek şu bilgileri verdi: "2018 yılında orta ve büyük ölçekli mağaza konseptinde 20 yeni Praktiker mağazası daha açmak istiyoruz. Bu mağazalarda da en az 1000 kişiye istihdam imkanı sağlayacağız. En az 40 bin ürünle ziyaretçilerimize hizmet vermeyi

hedefliyoruz. Yeni mağazamızda müşterilerimizin alışveriş yaparken zevk alacakları bir dizayn gerçekleştirmeye çalıştık. Yeni konseptli mağazamızın mottosu mutluluk" dedi. Dr. Hasan Yalçın, bugüne kadar açılan mağazalardaki uygulama sonuçlarını, müşteri taleplerini titizlikle değerlendirdiklerini dile getirdi. Evini geliştirmek ve güzelleştirmek isteyen tüketiciler tüm ihtiyaçlarını Praktiker mağazalarında bulabiliyor.



Metromall AVM'de açıldı

Eğlence sektörünün öncü markası Playkids, büyümeye devam ediyor. En son noktasını Ankara'nın genç ve modern tek alışveriş merkezi MetroMall AVM'de hayata geçiren marka, sıradışı bir konsept kurgulayarak bölgeye renk kattı. Rengarenk oyun alanlarından London Bus ile alışveriş merkezinde gezintiye kadar birçok konsepti barındıran marka, ailelerden tam not aldı.



Giovane Gentile

30. durağı ile İzmit Symbol AVM'de...

Centilmen sözünün değeri' mottosuyla erkek giyiminde fark yaratan marka, Türkiye'nin her noktasında olma hedefi doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor. 30. mağazasını İzmit Symbol AVM'de açan Giovane Gentile Yönetim Kurulu Üyesi Cüneyt Mutkan, hedeflerinin 2018 yılsonunda 40 mağaza sayısına ulaşmak olduğunu söyledi. 2018 ilkbahar-yaz koleksiyonunda yer alan ve baharın tüm enerjisini kumaşları-



na yansıtan marka tasarımlarıyla İzmitli beylerin gönlünü fethediyor. Giovane Gentile olarak tekstil sektörünün önemli oyuncularından olduklarının altını çizen Mutkan, "İlk şubemizi açarken de 30. mağazamızı açarken de hedefimiz hep aynıydı. Bu bilinçle önümüzdeki dönemlerde markamızı İstanbul, Ankara ve İzmir başta olmak üzere diğer şehirlerimizde de konumlandırmaya devam edeceğiz" dedi.



255. restorani Pangaltı'da açıldı

McDonald's yeni restoran açılışları ile Türkiye'deki büyümesini sürdürüyor. İstanbul'daki 106'ncı restoranı olan McDonald's'ın Pangaltı şubesi açıldı. Restoran, 240 metrekarelik alanı, kahvaltı hizmeti ve 27 çalışanıyla haftanın 7 günü 7:30-02.00 saatleri arasında hizmet verecek.



Pangaltı şubemizle de ailelerin her yaşta üyeleri ile rahat vakit geçirebilecekleri bir ortam sunacağımıza inanıyorum." dedi.

"Amacımız her bakımdan misafirlerimize keyifli bir restoran deneyimi yaşatmak" diyen McDonald's Genel Müdürü Oğuz Uçanlar, "McDonald's olarak önceliğimiz misafirlerimize dekordan sunduğumuz ürünlerin lezzetine, ürün ve servis kalitemizden gıda güvenliğine kadar her şeyi titizlikle ulaştırmak.



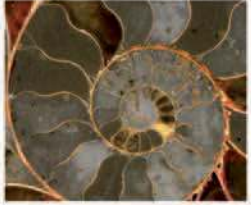
Mersin Üniversite Caddesi'nde açıldı

Türkiye'nin tek butik kahve zinciri olan Gönül Kahvesi, Türkiye'de ve dünya çapında büyümeye devam ediyor. Yurt içi ve yurt dışı toplam şube sayısı 90'a ulaşan marka, 14 Şubat 2018 tarihinde Mersin / Üniversite Caddesinde misafirlerinin hizmetine girmiştir. Gönül Kahvesi, sadece yurt içinde değil yurt dışında da hedeflerine ulaşma doğrultusunda şube sayısını arttırmaktadır. İlk yurt dışı şubelerini 2014 yılında Saraybosna'da Sarajevo City Center Avm' de açan marka, sonrasında Mart 2017 de Bahreyn şubelerini Muharraq şehri Seef Mall'da, Nisan 2017 de Avusturya şubelerini Vorarlberg Eyaleti Dornbirn şehrinde açmıştır. 2017 Temmuz Saraybosna'da 2. şubelerini açan marka, yurt dışında ki şube sayısını 4'e çıkarmıştır.



İLKLERİN LİDERİ UZERTAS
57 YIL

UZERTAS



BEECK

kompromisslos mineralisch

Mineral Bazlı Potasyum Silikat Esaslı İç & Dış Cephe Boya ve Astarları



PPG Architectural Coatings
BONDEX

Ahşap Boya, Vernik, Koruma ve Bakım Ürünleri



INCRALAC

Brass Lacquer

Metal Verniği



MADE IN THE UK
NU-GUARD AG
SUPPLIED WORLDWIDE BY HYDRON

Anti - Graffiti ve Yüzey Koruma Ürünleri

İlklerin Liderinden Yenilikçi Ürünler...

www.uzertas.com.tr

TEL: +90 216 593 02 03

FAX: +90 216 593 02 11

Aydınlı Mahallesi Birlik Osb.

Batı Caddesi 5. Sokak No:1 34953

Tuzla / İstanbul

#Uzertasboya



DAGI 2018'de yurtiçinde ve yurtdışında büyüme planlıyor

Dagi Genel Müdürü Mahmut Nedim Koç, 2018'de yeni mağaza açılışlarıyla yatırımlara devam ederek, pazar payını artırmayı hedeflediklerini belirtti.

Hazır giyim sektörüne 1983 yılında adım atan Dagi, bugün kadın, erkek ve çocuklar için pijamadan iç çamaşırına, eşofmandan mayoya kadar geniş ürün yelpaze-siyle güçlü ve kaliteli hizmet veriyor. Hazır giyim sektörünün önde gelen aktörlerinden Dagi, 2017 yılında yüzde 27 büyüme sağlayarak, 2018 yılında hedef büyüttü. Dagi, 2018 yılında bayiliklerle beraber en az 10 mağaza daha açmayı planlıyor. Dagi Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Nedim Koç, 2018 yılında yüzde 20 büyüme hedeflerini dile getirerek franchise fırsatlarını da değerlendireceklerini ifade etti. 2018 yılında büyüme için istikrarın önemli olduğunu belirten Koç; "Hem yurtiçi hem de yurtdışında yeni mağazalar açmaya devam edeceğiz. Yeni mağaza açılışlarımızla bir-

likte online mağazamız için de fizibilite çalışmalarımız sürüyor. 2018 yılında da çalışmalarımızı artırarak devam ettireceğiz." dedi.

2018'de yurtdışında ve yurtiçinde 10 yeni mağaza

Tamamen yerli bir marka olarak Türkiye'de üretim gerçekleştiren Dagi, yenilenen koleksiyonuyla modern ve sağlıklı ürünleri tüketicilerle buluşturuyor. 56 tekil 32 adet bayi ve internet mağazası da bulunan Dagi, 2018 yılında 10 mağaza daha açmayı planlıyor. Yurtiçinde İzmit Gebze Center, İzmit 41 Burda Avm, Isparta Centrum Garden Avm, Marmaris Caprice Avm, Ümraniye Meydan Avm, İstanbul Akyaka Avm, İstanbul Axis Avm, Mall of Antalya, Manavgat Novada Avm ve Bağdat Caddesinde yeni mağazalar açan markanın, 2017 yılında ise; Adana Optimum, Van, Erzincan, Malatya, Adana Şehir Hastane, Ordu, Uşak, Erzurum MNG, Göcek yurtdışında da Suudi Arabistan, Irak, İran, Kıbrıs, Mısır, Kazakistan, Rusya ve Azerbaycan'da 11 adet mağaza ve satış noktaları bulunuyor.



Fark yaratamazsan büyüyemezsin!

"En büyük hedefimiz müşteri memnuniyeti... Sadece İzmir de değil, tüm illerde uzun dönem kiralama bilincini artıracacağız."

Bünyesinde bulunan son model araçlardan oluşan filosu ile uzun dönem araç kiralama hizmeti sunarken, operasyonel kolaylık, finansal rahatlık, maliyet ve vergi avantajı sağlayan Osmanlı Filo Genel Müdürü Süleyman Öztürk, Osmanlı Filo'nun büyürken yarattığı farkı şöyle anlatıyor; "Osmanlı Filo, uzun dönem araç kiralama hizmeti sunan profesyonel bir marka. Osmanlı Gıda'nın geçmişten günümüze gelen satış ve dağıtım ağındaki kuvveti ile ortaya çıkan geniş müşteri portföyünü, farklı bir iş kolunda değerlendirmek üzere Operasyonel Uzun Dönem Araç Kiralama sektörüne girilmiştir. 2013 yılında 20 araç ile başlayan bu heyecan, günümüzde 2000 araç sayısı ve 750 değerli müşterimizle büyüyerek devam etmektedir. Başarımızın temelinde Yönetim Kurulu Başkanımız Ali Osman Enç Bey'in rolü çok büyüktür. Osmanlı Filo olarak



en büyük hedefimiz müşteri memnuniyetini en ön sırada tutmaktır. Sadece İzmir de değil, tüm illerde uzun dönem kiralama bilincini artırmak üzere çalışmalar yapacağız."

Dönem araç kiralama hizmeti sunan profesyonel marka, son model araçlardan oluşan filosu, uygun fiyatlı kiralama seçenekleri, finansal rahatlık, maliyet ve vergi avantajı sağlamaktadır. Osmanlı filo, büyümesini 2018 ve gelecek yıllarda bireysel uzun dönem kiralama odaklanarak devam ettirecek.



Amacımız franchise ile ülke ekonomisine değer katmak

Altın Holding'in liderliğinde büyük bir ailenin en genç ve dinamik markası olan Coquet Accessories'ın kuyumculuk sektörüne bağlı olması, markayı ve yapılan işi profesyonel kılmaktadır. Ürün çeşitliliği ve kalitesine fazlasıyla inanan marka, ürün kategori uzmanları ile modayı ve trendleri yakından takip etmektedir. Coquet Accessories Genel Müdürü Pelin Kartal markanın büyüme stratejilerini şöyle anlatıyor: "Coquet Accessories olarak İstanbul, İzmir, Ankara ve Antalya illeri başta olmak üzere 30'u aşkın mağaza ile faaliyet göstermekteyiz. Sadece yurt içinde değil, yurt dışında da mağazacılık yaptığımız ülkeler mevcut. Aksesuar oldukça geniş bir hedef kitleye hitap eden ürün grubundan oluşuyor, bu nedenle mağaza



konseptini oturttuk, vizyonumuzla uyumlu iş ortaklarımızı aramaya başladık. Sadece Türkiye'de değil, dünyada da adımızdan söz ettiren bir marka olma hedefindeyiz. İş ortaklarımız ile "kazan kazan" felsefesi ile büyümeyi hedefliyoruz.

Önümüzdeki iki yıl içerisinde Türkiye'de Adana, Gaziantep, Trabzon, Edirne, Eskişehir, Aydın, Kocaeli, Samsun başta olmak üzere ülkemizin birçok ilinde, yurt dışında ise Tunus, Kıbrıs, İran, Rusya, Ukrayna, Gürcistan ve Türkiye Cumhuriyetleri de toplamda 50'yi aşkın mağazaya ulaşmayı hedefliyoruz. Franchise ile mağaza sayımızı iki katına çıkararak, bunun

istihdam ve iş imkanı da sağlayarak ülke ekonomisine değer katmak arzusundayız." dedi.

Bayim® Olur musun?

11-14 EKİM 2018

HALL 5-6-7 CNREXPO YEŞİLKÖY

www.bayimolurmusun.com.tr

16. FRANCHISING ve MARKALI BAYİLİK FUARI

Organizasyon



Destekleyen



Ana Sponsor



UFRAD'ın DESTEKLEDİĞİ 27. FRANCHISE FUARI

PERAKENDE ALANLARI

AVM - TİCARİ ALANLAR - YÖNETİM KİRALAMA
ÖZEL BÖLÜMÜ



TEDARİKÇİ

ÖZEL BÖLÜMÜ

“İŞ”İNİZİ BÜYÜTMENİN YOLU Bayim Olur musun 'dan geçiyor!..

50

Milyar Dolarlık
Pazar

269

Yerli ve
Yabancı
Marka

33.180

Ziyaretçi

44

Ülkeden
Yatırımcı

74

Farklı
Sektör

27.500m²

Alan

Bilgi ve
İletişim İçin

0212 346 26 26

info@bayimolurmusun.com.tr

Maslak Mahallesi AOS 53. Sokak No:5 Maslak / Sarıyer - İSTANBUL

f t i / bayimolurmusun

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.



Bursa Kebap Evi

4. şubesiyle kendi evinde

Bursa Kebap Evi 81. şubesini Özdilek Nilüfer Park Alışveriş Merkezi'nde açarak Bursa'daki şube sayısını 4'e çıkardı.

Bursa'nın meşhur İskender kebabını, aslına sadık kalarak lezzet severlerle buluşturan Bursa Kebap Evi dünyanın en iyi markalarının yer aldığı Özdilek Nilüfer Park Avm'de 81. şubesini açtı. Bursa'da 4. şubesini açan "Türkiye'nin Lezzet Zinciri Bursa Kebap Evi" konuklarına farklı lezzetler sunmaya devam ediyor.

BKE Cafe konseptiyle de Özdilek Nilüfer Park AVM teras katında misafirlerine Açık büfe, serpmekahvaltı, sütlü tatlı, pasta, sufle, kestane şekeri ve Maraş dondurması çeşitleriyle hizmet



vermeye başladı. Biri Almanya'da olmak üzere 35 ilde 81 restoranıyla hizmet veren Bursa Kebap Evi 2018 yılının ilk çeyreğinde yurt içinde; Kartallst Marina AVM, Balıkesir 10 Burda AVM, Ankara Atlantis AVM, Kırklareli 39 Burda AVM, Adıyaman Park AVM'de şubelerini açacak. Yurt dışında ise Fransa Metz'de, Almanya Duisburg'de, Birleşik Arap Emirlikleri'nde Abu Dabi ve Dubai'de şube açarak gerçek İskender lezzetini dünyaya tanıtacak.



Domino's Pizza Hakkari Yüksekova'da



Domino's Pizza Hakkari'nin Yüksekova ilçesinde şube açtı ve ilçede hizmet veren tek uluslararası zincir restoran firması oldu. Domino's Pizza, 2016'da Iğdır'da açtığı şubesi ile Türkiye'nin en doğusundaki pizzacı unvanını almış ve kentteki ilk zincir pizza restoranı olmuştu. Türkiye'de potansiyel şube sayısını 900 restoran olarak belirlediklerini söyleyen Domino's Pizza Gen. Md. Aslan Saranga, bu potansiyel doğrultusunda orta vadede yılda 30 restoran açmayı hedeflediklerini belirtti.



Neomarin AVM'de açıldı



Yeme-içme sektöründe fark yaratan Tavuk Dünyası, yepyeni şubesini misafirlerini Adalar manzarasına ek olarak sunduğu konforlu ve keyifli alışveriş ortamıyla karşılayan Pendik Neomarin AVM'de açtı. Tavuk Dünyası, Neomarin AVM'deki şubesiyle birlikte İstanbul'daki 57. lezzet noktasını hizmete sokarken; Türkiye'deki restoran sayısını da 145'e çıkardı.



Lezzetleri şimdi de Londra Chelsea'ye ulaştı

11 bin 250 çalışanıyla dünyanın 22 ülkesinde lezzet tutkunlarının uğrak yeri olan Simit Sarayı, bu yıl da yatırımlarını sürdürecektir.

2002 yılında "Hamuru-muza dostluk kattık" diyerek marka yolculuğuna başlayan Simit Sarayı, Türkiye ve dünyadaki hızlı mağazalaşma sürecini sürdürüyor. Londra'nın en gözde semtlerinden biri olan Chelsea Kings Road'da açıldı. Açıldığı ilk günden itibaren İngilizler-



den tam not alan Simit Sarayı Mağazası, misafirlerine lezzet ve keyifli zaman geçirme imkanını bir arada sunuyor. 11 bin 250 çalışanıyla dünyanın 22 ülkesinde lezzet tutkunlarının uğrak yeri olan Simit Sarayı, bu yıl da yatırımlarını sürdürecektir. Simit Sarayı, yurt içi ve yurt dışında bu yıl sonuna kadar 150 mağaza açmış olacak.

BIG CHEFS 50. şubesini Memorial Hastanesi'nde hizmete açtı

Ankara'da doğan ve farklı tarzı, sıcak atmosferi ve özel lezzetleriyle ünü ülke dışına yayılan BigChefs, 50. şubesini Memorial Bahçelievler Hastanesi'nin içinde açtı. Sıcak sohbetlere ve keyifli zamanlara ev sahipliği yapan, zengin menüsü, aile sıcaklığı hissi uyandıran dekorasyonu ve özenli sunumlarıyla misafirlerinin huzurlu saatler ve iyi yemek deneyimini yaşatan BigChefs, 10. yılını kutladığı 50. şube açılışını gerçekleştirerek uğurluyor. Şubelerini her zaman doğru lokasyonlarda açarak kısa sürede o bölgenin en favori mekanı olma başarısına bir yenisini daha



ekleyen BigChefs, Türkiye'de ilk kez bir hastanenin içerisinde hizmet vermeye başlayan zincir restoran olma unvanına da sahip oldu.

BEREKET DÖNERSE



YATIRIM FARK EDER



BEREKETİYLE GERİ DÖNER

Hemen kazanan yeni Franchise'larımızdan biri olmak için
bereketdoner.com.tr | 0850 811 55 00



BEREKETDÖNER

SİZLERLE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ



Türkiye'de **1.000**'den
Fazla Restoran

250'den
Fazla Franchise Restoranı

24 Yıllık Tecrübe

20.000 Çalışan

TÜM FRANCHISEE'LERİMİZE

Profesyonel Operasyon, Ulusal-Yerel Pazarlama, Kurumsal Yönetim, Lojistik,
Kalite Kontrol, İnsan Kaynakları, Tedarik Zinciri ve Satın Alma Alanlarında

YOĞUN DESTEK

Franchisee Adaylarımıza  Teslim İşletme **Seçeneği**

